



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Jaakko Kurvinen

VIENNIN KOHDEMAANA NIGERIA

Liiketalous ja matkailu
2013

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Jaakko Kurvinen
Opinnäytetyön nimi	Viennin kohdemaana Nigeria
Vuosi	2013
Kieli	suomi
Sivumäärä	65 + 1 liite
Ohjaaja	Leena Pommelin-Andrejeff

Tutkin opinnäytetyössäni vientiä Nigeriaan. Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää, millainen on vientiprosessi Nigeriaan ja mitä haasteita yritykset kohtaavat prosessin aikana. Tutkimuksen tehtävänä oli tuottaa informaatiota yrityksille, jotka aikovat hakeutua Nigerian markkinoille.

Työn teoriaosuudessa perehdytään Nigeriaan maana ja käydään läpi viennin asiakirjoja, kuljetusmuotoja sekä kansainvälisiä toimituslausekkeitä. Teoriaosuudessa tarkastellaan myös vientikaupan maksuehtoja ja maksutapoja.

Empiirinen osuus toteutettiin kvalitatiivisena teemahaastatteluna. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelu, jossa keskustellaan eri teemoista. Haastattelun teemat liittyivät Nigeriaan kohdistuvaan vientiin. Tutkimuksessa on haastateltu viennin asiantuntijoita.

Tutkimustulokset osoittivat, että erityisesti haasteita muodostavat korruptio ja vientisäännösten muutokset. Ongelmia kohdataan myös tullauksessa vientiasiakirjojen virheellisyyden vuoksi. Kaupan onnistumisen edellytyksiä ovat paikalliset kontaktit ja luotettavat kauppakumppanit. Nigerianlaisen kaupankäyntikulttuurin tunteminen on myös tärkeää.

ABSTRACT

Author	Jaakko Kurvinen
Title	Exportation to Nigeria
Year	2013
Language	Finnish
Pages	65 + 1 Appendices
Name of Supervisor	Leena Pommelin-Andrejeff

In this thesis exporting to Nigeria was studied. The aim of this research was to examine what the exportation process to Nigeria is like and what challenges companies encounter in the process. The aim of this research was to provide information to companies which are intending to enter the Nigerian market.

The theoretical part of this study investigated Nigeria as a country and handled export documentation, modes of transportation and international terms of delivery. The theoretical study also investigated terms of payment and payment methods.

A Qualitative theme interview was used in the empirical study. A theme interview is a half structured interview in which different themes are discussed. The themes of the interview were related to exports to Nigeria. Specialists in exportation were interviewed in this research.

The results of the research showed that especially corruption and changes in export regulations created challenges. Problems were also encountered in customs due to inaccurate export documents. The local contacts and reliable business partners are presumptions for a successful deal. Knowledge of Nigerian trading methods is also important.

Keywords	Nigeria, export, exportation process
----------	--------------------------------------

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO.....	8
1.1	Tutkimuksen tausta ja tutkimusongelma	8
1.2	Tutkimuksen rakenne.....	9
2	VIENTI.....	10
2.1	Yrityksen vientitapahtuma	10
2.2	Kauppasopimus.....	12
3	EU:N ULKOKAUPPA.....	14
3.1	Vientitullaus.....	14
3.1.1	Vienti-ilmoitus	14
3.1.2	Vientirajoitukset.....	15
3.2	Tullitariffi.....	16
4	NIGERIA KOHDEMAANA.....	18
4.1	Ulkomaankaupan ja talouden kehitys	18
4.2	Suomen ja Nigerian kaupalliset suhteet.....	20
4.3	Poliittinen ja yhteiskunnallinen tilanne.....	21
4.4	Korruptio.....	21
4.5	Sääntely-ympäristö	22
4.5.1	Energia-, öljy- ja kaasusektorit	24
4.5.2	Palvelusektori.....	26
4.6	Liiketoimintaympäristö.....	26
4.7	Tulevaisuuden näkymät	27
5	VIENNIN ASIAKIRJAT	29
5.1	Laskut.....	29
5.2	Erityisiä todistuksia.....	31
5.3	Tavaran ennakkotarkastus ja sertifiointi	31
5.4	Kuljetusasiakirjat	32
6	ULKOMAANKAUPAN KULJETUKSET.....	33
6.1	Merikuljetus	33
6.2	Autokuljetus.....	34

6.3	Rautatiekuljetus.....	35
6.4	Lentokuljetus.....	36
6.5	Yhdistetty kuljetus	37
6.6	Kuriirikuljetus	37
6.7	Postikuljetus.....	38
7	INCOTERMS 2010 -TOIMITUSLAUSEKKEET.....	39
7.1	Kaikki kuljetusmuodot.....	40
7.2	Vain vesikuljetus.....	43
8	ULKOMAAN MAKSUT	46
8.1	Maksuehdot.....	46
8.2	Maksutavat.....	46
8.2.1	Perittävä.....	48
8.2.2	Remburssi.....	49
9	TUTKIMUKSEN EMPIIRINEN OSUUS	52
9.1	Tutkimusmenetelmät.....	52
9.2	Teemahaastattelun suunnittelu ja toteuttaminen.....	53
9.3	Haastattelukysymykset	54
9.4	Empirian tulokset	55
9.5	Tutkimuksen reliaabelius ja validius	59
10	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	62
	LÄHTEET.....	64
	LIITTEET	

KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO

Taulukko 1.	Suomen ja Nigerian välinen kauppa vuosina 2007–2011	s. 20
Taulukko 2.	Toimituslausekkeet ja niiden ryhmittely	s. 39
Kuvio 1.	Perittävän kulkukaavio	s. 49
Kuvio 2.	Remburssin kulkukaavio	s. 50

LIITELUETTELO

LIITE 1. Haastattelukysymykset

1 JOHDANTO

Suomalaisten yritysten toiminta Nigerian markkinoilla on vähäistä. Se näkyy hyvin Suomen ja Nigerian välisissä vientiluvuissa. Nigeriaa kutsutaan rajaseudun markkinaksi, jossa sekä riskit että voitot ovat suuria. Asukasluku on yli 160 miljoonaa, joten Nigeria on paljon suurempi kuin monet muut kehittyvät maat. Väestön kaupungistuminen on nopeaa, mikä näkyy hyvin maan liike-elämän keskuk- sessa Lagosissa. Teknologian kysyntä on kasvanut esimerkiksi energiasektorilla, maataloudessa, ympäristöosaamisessa sekä lentokentillä että satamissa. Lisäksi Nigerian rahoitussektori kehittyy vauhdilla ja kilpailua alkaa löytyä eri aloilta. (Kauppapolitiikka 2012)

Suomessa Nigerian talous on tunnettu lähinnä öljyn ansiosta. Maan huomattavat kaivannaiset ja kaasuvarannot ovat melkein kokonaan hyödyntämättä, mikä on herättänyt kiinnostusta suomalaisissa yrityksissä. Yritystoimintaa halutaan muo- dostaa myös muillekin aloille. Tämän vuoksi tutkimuksen aihe on ajankohtainen.

Työskennellessäni vaasalaisessa yrityksessä olen päässyt tutustumaan vientiprosessin eri vaiheisiin. Kyseisen yrityksen vienti kohdistuu muun muassa Afrikkaan ja olen päässyt tekemään vientiä Nigeriaan. Kiinnostuin maasta siinä määrin, että halusin käsitellä sitä opinnäytetyössäni.

1.1 Tutkimuksen tausta ja tutkimusongelma

Opinnäytetyössäni käsitelen Nigeriaan kohdistuvaa vientiä. Työssäni ei ole toimeksiantajaa, vaan lähtökohtana tutkimukselleni oli työni ja kansainvälisen kau- pan suuntautumisen yhteensovittaminen. Uskon, että Nigerian markkinoista kiin- nostuneet yritykset voivat käyttää opinnäytetyötäni hyödyksi vientiin liittyvissä projekteissa ja hankkeissa.

Tutkimusongelmana on, mitä asioita yritysten tulisi ottaa huomioon harjoittaes- saan vientiä Nigeriaan. Tutkimuksen tavoite on selvittää, millainen on vientiprosessi Nigeriaan ja mitä haasteita yritykset kohtaavat prosessin aikana. Työssä tar- kastellaan kaupallisesta näkökulmasta maan tämän hetkistä tilannetta sekä pohdi-

taan tulevaisuuden näkymiä. Tutkimuksen tehtävänä on tuottaa informaatiota yrityksille, jotka aikovat hakeutua Nigerian markkinoille.

1.2 Tutkimuksen rakenne

Työn teoriaosuudessa käsitellään sitä, mitä ulkomaankauppa on ja millaisia vaiheita yrityksen vientitapahtumaan sisältyy. Erityisesti tutkimuksessa keskitytään vientiin EU:n ulkopuolelle ja perehdytään Nigeriaan maana. Teoriaosuudessa käydään läpi myös Nigerian kaupan asiakirjoja, ulkomaankaupan kuljetusmuotoja sekä kansainvälisiä toimitusehtoja. Osuuden lopussa tarkastellaan vientikaupassa käytettäviä maksuehtoja ja maksutapoja.

Tutkimuksen empiirinen osuus suoritettiin laadullisena eli kvalitatiivisena tutkimuksena. Valitsin haastatteluihin henkilöitä, jotka työskentelevät samassa yrityksessä kanssani. Kyseiset henkilöt hoitavat Afrikan kauppaa ja heillä on kokemusta viennistä Nigeriaan. Tarkoitukseni on selvittää, millaisia haasteita kohdataan Nigerian ollessa viennin kohdemaana sekä löytää mahdollisia kehitysehdotuksia vientiprosessin parantamiseksi. Tutkimuksen loppuosassa esitetään johtopäätökset ja yhteenveto.

2 VIENTI

Euroopan unionissa vapaassa liikkeessä olevien tavaroiden vienti EU-maiden ulkopuolelle on vientiä. Tavallisesti tavarat viedään lopullisesti maasta, jolloin niitä ei ole tarkoitus tuoda takaisin EU:hun. Väliaikaisessa viennissä tavarat palauteaan takaisin EU:hun käytön jälkeen. Esimerkkinä tästä ovat erilaiset näyttely- ja esittelytavarat. (Tullihallitus 2012, Vienti)

2.1 Yrityksen vientitapahtuma

Osa yrityksen luonnollista kasvua on kansainvälistyminen. Kotimarkkinoiden pienenus on vaikuttanut suuresti suomalaisten yritysten kansainvälistymiseen. Tästä johtuen yrityksen kasvuhaluus käynnistää kansainvälistymistarpeen eli syntyy painetekijöitä. Lisäksi kansainvälistymiseen voi johtaa tarjouspyyntö tai potentiaalisen ostajan kiinnostus yrityksen tuotteita kohtaan. Tällöin on kyse imutekijöistä. Luonnollisesti viennin käynnistämistä vauhdittavat myös kohdemarkkinoiden avoimuus ja ostovoimaisuus. Lisäksi yrityksestä itsestään johtuvat tekijät ovat tärkeitä, kuten kilpailukyvyyn ja osaamisen kehittäminen. (Melin 2011, 16–17)

Ennen syvällisempää suunnittelua ja markkinatutkimuksen tekemistä yrityksen tulisi käydä läpi omat mahdollisuutensa vientitoiminnan käynnistämiseksi. Tar kasteltavat tekijät jaetaan yrityksen sisäisiin eli yrityskohtaisiin ja ulkoisiin eli markkinakohtaisiin tekijöihin. Kattava otos yrityksen vahvuuksista, heikkouksista, mahdollisuuksista ja uhkista saadaan SWOT-analyysin avulla. (Äijö 2008)

Yrityksen sisäisiä tekijöitä tutkittaessa käsitellään yrityksen toimintaan ja kilpailukykyyn vaikuttavia tekijöitä. Näitä ovat muun muassa tuote, resurssit, markkinointi sekä tavoitteet. Yrityskohtaisia edellytyksiä analysoitaessa selvitetään tuotteen soveltuvuus kansainvälisille markkinoille sekä tarvittavat tuotteen sopeuttamistarpeet. Tärkeätä on, että yrityksellä on riittävästi resursseja ulkomaan markkinoille siirtymiseen. Resursseihin lasketaan mukaan sekä henkiset resurssit eli ammattitaito että aineelliset resurssit eli taloudellinen pääoma. Kansainvälistyminen sitoo runsaasti rahaa muun muassa jakelutien rakentamiseen, pitkiin maksuajakoihin, markkinoinnin aloittamiseen ja tiedonhankintaan. (Melin 2011, 17)

Ulkoisia tekijöitä tutkittaessa käsitellään muutoksia ja trendejä ympäristötekijöissä. Näitä tekijöitä ovat muun muassa asiakkaat ja kilpailijat, joilla on suora vaikutus yritykseen. Puolestaan poliittisilla, taloudellisilla, juridisilla, sosiaalisilla ja kulttuuritekijöillä on epäsuora vaikutus yritykseen. (Melin 2011, 17)

Vientitoimintaa aloittaessa yrityksen tulisi perehtyä seuraaviin asioihin:

- tuotteen soveltuvuus vientituotteeksi
- standardien hyväksyminen vientimaassa
- alkuvaiheen investointikustannukset
- yrityksen tuntemattomuus ja kokemuksen puute
- asiakassuhteiden ja jakelukanavien puute
- kuljetuskustannukset
- kaupan ja investointien esteet
- kilpailutilanne
- maksuliikenteen hitaus ja valuuttariskit
- kieli- ja kulttuurierot. (Melin 2011, 17)

Jos yritys päättää vientivalmiuden selvittämisen jälkeen lähteä kansainvälisille markkinoille, tulisi yrityksessä luoda perusta kansainvälistymiselle. Siihen kuuluvat muun muassa kohdemarkkinoiden valinta ja jakelutieratkaisut. Tässä yhteydessä määritellään tarkemmat kohdemarkkina-alueet sekä markkinointisegmentit. Lisäksi yrityksen täytyy harkita kannattavinta operaatiomuotoa. Tärkeimmät viennin operaatiomuodot ovat välitön, suora ja epäsuora vienti. (Pirnes & Kukkola 2002, 81–83)

Suorassa viennissä ulkomaiset välittäjäorganisaatiot hoitavat jakelun ulkomaisille loppuasiakkaille. Epäsuorassa viennissä kaikki toimenpiteet hoidetaan kotimaisten välittäjäorganisaatioiden avulla. Välittömässä eli omassa viennissä yritys vastaa itse tuotteidensa toimittamisesta loppuasiakkaille. Suorassa ja epäsuorassa viennissä välittäjinä ovat tavallisesti agentit ja maahantuoja. (Ahokangas, P., Pihkala, T. 2002, 29)

Yrityksen vientitapahtuman vaiheet voidaan jaotella seuraavasti:

1. vientivalmiuden selvittäminen
2. perustan luominen viennille
3. liikeyhteysien hankkiminen
4. tarjousvaihe
5. tilausvaihe ja sopimuksen syntyminen
6. toimituksen valmistelu ja toimitus
7. kuljetus- ja maksuvaihe
8. toimituksen jälkiseuranta. (Äijö 2008)

Yrityksen täytyy hankkia mahdollisimman paljon tietoa vientimarkkinoista ja siellä liikkuvista potentiaalisista ostajista. Messut, näyttelyt ja muut markkinointitapahtumat toimivat hyvinä tiedonlähteinä. Kun liikeyhteys on muodostunut, ryhdytään hoitamaan vientitapahtuman edellyttämiä toimia. (Äijö 2008)

Yleisimmät kompastuskohdat vientitoiminnan käynnistämisessä ovat:

- vientimenettelyjen heikko tuntemus
- viennin suunnittelu puutteellinen
- liian korkea kynnys toimia avustavien organisaatioiden kanssa
- kaupan ehdoista sopimatta jättäminen
- tuntemattomuus vientikaupan eri maksutapoihin
- resurssien säästö väärässä paikassa
- puutteellinen kielitaito
- tuntemattomuus kohdemaan standardeihin
- asiakkaiden erikoistarpeiden huomiotta jättäminen
- rahoituksen puuttuminen
- yritysten toimituskapasiteetin riittämättömyys. (Melin 2011, 16–18)

2.2 Kauppasopimus

Olennainen osa kaupantekoa ulkomaankaupassa on kauppasopimus. Sopimus on kaksipuolinen oikeustoimi, jossa sovitut asiat sitovat molempia osapuolia, eikä

niistä pääse yksipuolisesti eroon. Ongelmatilanteita kohdattaessa puutteellisesti tehty kauppasopimus heikentää osapuolten asemaa. Sopimusneuvottelut käynnistyvät tavallisesti tarjouspyynnön seurauksena. Minkälainen on hyvä tarjouspyyntö, riippuu eniten kohdemaassa vallitsevasta kauppataavasta tai toimialalla vallitsevasta ohjesäännöstä. (Melin 2011, 42)

Kauppasopimuksen täytyy perustua molempien osapuolten tavoitteisiin. Kansainvälisessä kaupassa sopimuksen tulee olla riittävän yksityiskohtainen ja kattava. Lisäksi neuvottelupöydässä läpi käydyt asiat kannattaa sisällyttää kauppasopimukseen, jos ne halutaan osaksi sopimusta. Sopimusta tehtäessä kannattaa olla tarkkana, että molemmat osapuolet ymmärtävät sovitut asiat samalla tavalla. Tällöin sovitut asiat eivät jää tulkinnan varaan. Kauppasopimusta solmittaessa tulisi valita, minkä maan lainsäädäntöä sopimukseen sovelletaan. Pääsääntöisesti osapuolet saavat vapaasti sopia sovellettavasta lainsäädännöstä. Käytännössä kauppasopimuksissa valitaan sovellettavaksi usein myyjän maan lainsäädäntö. (Melin 2011, 42)

3 EU:N ULKOKAUPPA

Euroopan unionin jäsenvaltioiden välillä tapahtuvaa kauppaa kutsutaan sisäkaupaksi, ja kauppa kolmansien maiden kanssa on ulkokauppaa. Maata, joka ei ole EU:n jäsen, kutsutaan kolmanneksi maaksi. Kaupassa kolmansien maiden kanssa noudatetaan EU:n yhteistä tullitariffia ja kauppapolitiikkaa. Lisäksi Euroopan unionilla on kahdenvälisiä kauppasopimuksia eri maiden ja maaryhmittymien kanssa. (Pehkonen 2000, 213)

3.1 Vientitullaus

Vientitullaus on suoritettu 1.7.2009 lähtien sähköisesti koko Euroopan unionissa. Viennissä EU:n vero- ja tullialueen ulkopuolelle viejän tai hänen edustajansa on asetettava tavarat vientimenettelyyn antamalla niistä vienti-ilmoitus. Vastuu vienti-ilmoituksen jättämisestä on viejällä, mutta hän voi halutessaan valtuuttaa asiamiehen jättämään ilmoituksen puolestaan. Esimerkiksi huolintaliikkeet voivat toimia asiamiehen roolissa. Viejän täytyy olla myös yhteisöön sijoittautunut. (Tullihallitus 2012)

3.1.1 Vienti-ilmoitus

Vienti-ilmoitusten avulla seurataan tavaroihin kohdistuvia mahdollisia vientirajoituksia ja -kieltoja sekä kootaan ulkomaankaupan tilastoaineistoa. Ilmoitusten avulla voidaan lisäksi kantaa mahdolliset vientitullit, torjua terrorismia ja rikollisuutta sekä valvoa vientitavaran poistumista EU:sta. Vienti-ilmoitukseen on tullut sisällyttää turvatiedot 1.7.2009 alkaen. Tietoihin kuuluu vientikuljetuksen reittimaat, YK:n vaarallisten aineiden koodit sekä rahdinmaksutapaa koskevat tiedot. Turvatietojen ilmoittamiseen käytettävät koodit löytyvät Tullin Internet-sivuilta. EU:n ulkopuolelle suuntautuva tavaroiden myynti on arvonlisäverotonta, joten poistumisvahvistetun vienti-ilmoituksen avulla myyjä voi osoittaa valtionsa veroviranomaisille myynnin arvonlisäverottomuuden perusteen. (Tullihallitus 2012)

Euroopan unionin lainsäädännön mukaisesti tavara on asetettava vientimenettelyyn ennen kuin se fyysisesti lastataan vientiin ja poistuu EU:sta. Vienti-ilmoitus tehdään viejän paikkakunnan tullitoimipaikkaan tai tullitoimipaikkaan, jossa tava-

ra pakataan tai lastataan vientikuljetusta varten. Menotullipaikkana pidetään postitse, rautateitse, meritse tai ilmateitse tapahtuvissa kuljetuksissa paikkaa, jossa kuljetusyhtiöt ottavat tavaran vastaan yhden kuljetussopimuksen perusteella yhteisön tullialueella. Autokuljetuksissa menopaikka on viimeinen yhteisöalueella sijaitseva tullitoimipaikka. (Melin 2011, 279–280)

Suorassa vientimenettelyssä vientitavaran lähtö- ja poistumispaikka sijaitsevat samassa jäsenvaltiossa. Tässä tapauksessa vienti-ilmoituksen vaiheet ovat seuraavat:

1. Viejä tai valtuutettu asiamies toimittaa vienti-ilmoituksen sähköisesti tulliin.
2. Tullin tietojärjestelmästä lähtee vastaussanoma, joka on joko hyväksytty tai hylätty.
3. Hyväksyttyä vastaussanomaa seuraa luovutussanoma, jonka liitteinä ovat luovutuspäätös ja viennin saateasiakirja EAD (Export Accompanying Document).
4. EAD kulkee tavaran mukana ja se on esitettävä yhdessä tavaran kanssa poistumispaikan tullille.
5. Poistumispaikan tulli vahvistaa vientitavaroiden poistumisen suoraan tullin tietojärjestelmään.
6. Tietojärjestelmästä lähtee vienti-ilmoituksen antajalle sähköisesti poistumisvahvistettu luovutuspäätös. (Tullihallitus 2012)

3.1.2 Vientirajoitukset

Joidenkin tavaroiden vientiä on rajoitettu tai vienti on kokonaan kielletty joko yhteisö- tai kansallisilla säännöksillä. Tällaisia vientirajoituksia ovat esimerkiksi kaksikäyttötuotteiden, kulttuuriesineiden, aseiden, ampumatarvikkeiden ja otsonia tuhoavien aineiden vienti (Tullihallitus 2012). Kaksikäyttötuotteella tarkoitetaan sellaista tuotetta, palvelua tai teknologiaa, joka soveltuu normaalin siviilikäytön lisäksi sotilaallisiin tarkoituksiin. (Ulkoasianministeriö 2012)

Viejän on haettava vientilupa, jos vietävään tavaraan kohdistuu vientirajoitus. Vientilupa haetaan asianomaiselta rajoitusta hallinnoivalta viranomaiselta. Suomessa vientirajoituksia valvova viranomainen on Tulli. Joitakin rajoituksia hallinnoivat muut viranomaiset, kuten sisäministeriö (aseet ja ampumatarvikkeet), ulkoministeriö (kaksikäyttötuotteet) ja Museovirasto (kulttuuriesineet). Vientirajoitukset ilmoitetaan koodeilla vienti-ilmoituksessa. Vientiluvan numero on ilmoitettava vienti-ilmoituksessa ja se on esitettävä menettelynasettamisvaiheessa, jos tulli- tai lupaviranomainen sitä vaatii. Lupaan tehdään tarvittaessa vientimerkinnät lupaehtojen mukaisesti. (Tullihallitus 2012)

Euroopan unioni ja YK ovat päättäneet tietyistä alueellisista vientikielloista ja talouspakotteista, jotka ovat toistaiseksi voimassa tapauskohtaisesti. Ulkoasianministeriö vastaa päätösten voimaan saattamisesta, täytäntöönpanosta ja raportoinnista. Tullin rajoituskäsikirjaan on koottu yhteen lakisääteiset vienti-, tuonti- ja kauttakulkurajoitukset, joissa Tulli on valvontaviranomainen. Rajoituskäsikirja muodostuu itsenäisistä osioista, jotka on ryhmitelty rajoitusten alaisten tavaroiden mukaisesti. Jokaisen osion kohdalla selvitetään kyseiseen tavaraan liittyvät rajoitukset eri tullimenettelyissä. (Tullihallitus 2012)

3.2 Tullitariffi

Kaikille tavaroille on olemassa oma tullitariffinimike. Se toimii pohjana tavaroiden tulliverotukselle ja kauppatilastojen laatimiselle. EU:n tullinimikkeistöstä ja tariffista käytetään nimitystä yhdistetty nimikkeistö (Combined Nomenclature). Se perustuu maailman tullijärjestön yhtenäistettyyn tavarankuvaus- ja koodausjärjestelmään (HS). EU:n yhteinen tariffi on nimeltään TARIC ja siinä on noin 20 000 erilaista tullitariffinimikettä. TARIC-tietokannasta käyvät ilmi nimikekohtaisesti siihen kuuluvan tavarankuvaus, nimikkeestä kannettava tulli, mahdolliset tuontikiellot ja rajoitukset sekä mahdolliset alennettuun tulliin oikeuttavat kohteet. (Melin 2011, 252–253)

HS-nimikkeistöön perustuva Nigerian tullitariffi sisältää pääasiassa arvotulleja, jotka tavallisesti lasketaan tavarankuuden CIF-arvosta. CIF-arvo sisältää rahdin, vakuutuksen ja kulut. Tullauksessa peritään muitakin veroja ja maksuja, kuten muun

muassa arvonlisävero, jonka yleinen verokanta on 5 %. Nigeria myöntää yhteisön alkuperä tuotteille yleisen suosituimmuuskohtelun EY-AKT kumppanuussopimuksen perusteella. Lisäksi Nigeria kuuluu Länsi-Afrikan tulli- ja talousunioniin (Economic Community of West African States). (Finpro 2012)

4 NIGERIA KOHDEMAANA

Nigerian kasvavat markkinat tarjoavat valtavasti mahdollisuuksia suomalaisille yrityksille. Vaikka olosuhteet ovat haastavat, Nigeria on Suomen toiseksi tärkein vientikohde Saharan eteläpuolisessa Afrikassa. Muun muassa maan sijainti, väestön koko, ja demografian ennusteet, talouskasvu sekä suhteellisen vakaa poliittinen tilanne tekevät Nigeriasta kiinnostavan markkina-alueen. (Kauppapolitiikka 2012)

Nigerian talouskasvu on jatkunut yli 6 % tasolla monen vuoden ajan. Talouden teollistuminen, monipuolistuminen ja avautuminen ovat käynnistyneet. Uudistusten etenemisen kannalta vuosi 2012 on ollut ratkaiseva. Vuonna 2011 käydyt vaalit vahvistivat demokratian kehitystä. Vakava uhka näille myönteisille näkymille on Pohjois-Nigeriassa syntynyt ääri-islamistinen terrorismi. Toistaiseksi terrorismin vaikutukset yleiseen turvallisuuteen ja etelän kasvukeskusten liike-elämään ovat vähäisemmät kuin mitä on ennalta arvioitu. Suomen viennin lasku on jatkunut, vaikka kasvava määrä kansainvälisiä yrityksiä hyödyntää Nigerian potentiaaleja ja luottaa maan keskipitkän aikavälin näkymiin. (Voionmaa 2012, 127)

4.1 Ulkomaankaupan ja talouden kehitys

Vuoden 2011 vaalit olivat myös maan talouden kannalta tärkeitä. Bruttokansantuotteen kasvu on pysynyt yli 6 % vuositasolla vuodesta 2005 lähtien. Keskuspankin alustavan luvun mukaan vuoden 2011 kasvu ylsi 7,69 prosenttiin. Nigerian bruttokansantuote oli vuonna 2011 233,2 miljardia dollaria. Viimeisten vuosien ajan talouskasvun veturina on ollut maataloussektori, jonka osuus bruttokansantuotteesta on tällä hetkellä yli 40 %. Tulevina vuosina maatalouden modernisointi uskotaan pääsevän vauhtiin. Muita kasvualoja ovat olleet rakentaminen ja kotimaan kauppa. (Voionmaa 2012, 127)

Muun talouden kasvuvauhtiin ei ole päässyt öljysektori. Syinä tähän ovat tulevien uudistusten synnyttämä epävarmuus sääntelystä sekä sabotaasi ja turvallisuusongelmat tuotantoalueilla. Nigerian talous on täysin riippuvainen öljystä, jonka vienti tuottaa maan vientituloista 88 % ja valtiontuloista 85 %. Kuitenkin öljyn merki-

tys bruttokansantuotteelle ja työllisyydelle on vähäisempi. Sen osuus on vain viidesosa bruttokansantuotteesta. (Voionmaa 2012, 127)

Öljyn ansiosta Nigerian vaihtotase on selvästi positiivinen. Vuonna 2011 Nigeria vei 97,8 miljardin dollarin edestä ja toi 67,7 miljardin edestä tuotteita. Tärkein vientikohde on Yhdysvallat (34 %), jolle Nigeria on yhä keskeisempi öljyn lähde. Öljystä viedään jopa 43 % Yhdysvaltoihin. Seuraavina ovat Euroopan unioni (22 %), Intia (10 %) ja Brasilia (7 %). Eri arvioiden mukaan kysyntä tuonnille tulee kasvamaan merkittävästi, koska heikosti teollistunut ja kasvava talous vaatii yhä enemmän kulutus- ja jalostettuja tuotteita. Suurimmat viejät Nigeriaan ovat EU (22 %), Yhdysvallat (18 %) ja Kiina (17 %). (Voionmaa 2012, 127)

Tulevina vuosina Kiinan arvioidaan ohittavan tuonnin alkuperämaiden kärkipään. Näkyvimmin kiinalaisyritysten läsnäolo kasvaa informaatioteknologian, rautatie- ja muiden infrastruktuurihankkeiden sekä kiinalaisten kehittämien vapaakauppa-alueiden muodossa. Kiina ei ole onnistunut pääsemään öljysektorille, mutta sen julkinen tavoite on saavuttaa 15 % osuus markkinasta lähivuosina. Nigeria on ottanut vuoden 2012 aikana 7,9 miljardin dollarin ulkomaan lainan suurhankkeiden rahoittamiseen. Tästä summasta 3 miljardia arvioidaan olevan peräisin Kiinasta. (Voionmaa 2012, 127–128)

Öljyntuotannon ansiosta Nigerialla on huomattavat ulkomaiset valuuttavarannot, mikä vaikuttaa positiivisesti maan kehitysnäkymiin. Vaikka varannot jatkoivat laskuaan vuonna 2011, olivat ne yhä 35 miljardia dollaria helmikuussa 2012, edustaen 7 kuukauden tuontisuoja. Lisäksi öljytulojen ansiosta Nigerian julkinen velka on pysynyt kurissa, mikä on tällä hetkellä 21 % bruttokansantuotteesta. Öljysektorin koon vuoksi ulkomaiset suorat investoinnit Nigeriaan olivat vuonna 2011 Afrikan mantereen kärkeä. Ulkomaisia suoria investointeja tuetaan tästä vastaavan viraston (Nigeria Investment Promotion Commission) avulla, myöntämällä etuuksia investoijille sekä kehittämällä vapaakauppa-alueita. (Voionmaa 2012, 128)

Merkittävä uudistus vuoden 2012 alusta on ollut polttoaineen tuontituen poistaminen. Tukien poistamisella on haluttu rohkaista kotimaista jalostusteollisuutta ke-

hittymään ja vapauttamaan lisävaroja infrastruktuurin perusparannuksiin. Nigerian koko investointiaste on silti yhä kaukana tyypillisen nousevan talouden vauhdista. Se on kaikesta maan varallisuudesta ja infrastruktuurin tarpeesta huolimatta alle 20 % bruttokansantuotteesta. (Voionmaa 2012, 128)

4.2 Suomen ja Nigerian kaupalliset suhteet

Vuosina 2007–2011 Euroopan unionin vienti Nigeriaan on kasvanut yli 50 %, 8,5 miljardista 12,5 miljardiin euroon. Saman aikajakson aikana Suomen vienti on laskenut 104 miljoonasta noin 23 miljoonaan euroon. (Voionmaa, 2012, 128) Taulukossa 1. on tietoa Suomen ja Nigerian välisestä kaupasta vuosina 2007–2011.

Taulukko 1. Suomen ja Nigerian välinen kauppa vuosina 2007–2011 (Finpro 2012, maaprofiilit)

MEUR	2007	2008	2009	2010	2011
Suomen vienti	104.3	67.6	61.5	47.8	23.4
Suomen tuonti	0.3	0.2	0.1	0.1	1.7
Kauppataase	103.9	67.4	61.4	47.7	21.7

Suomi on ainoa EU-maa, jonka vienti Nigeriaan on ollut tasaisen laskevaa. Vientin arvo ei ole muiden Euroopan unionin maiden tasolla. Esimerkiksi Ruotsi (635 miljoonaa), Tanska (107 miljoonaa) ja Irlanti (288 miljoonaa) ovat vientiluvuiltaan eri tasoa. Vielä merkittävämpiä ovat öljyjalosteita vievät Alankomaat (3,5 miljardia), Belgia (1,4 miljardia) ja Viro (391 miljoonaa). Suomen viennin laskun taustalla saattaa olla monia tekijöitä. Kyseessä on suomalaisille yrityksille toistaiseksi tuntematon rajaseudun markkina. Laskun taustalla on lisäksi eräiden Nigerian toimittavien tuotantolaitosten siirtyminen pois Suomesta. (Voionmaa 2012, 128)

Investointisuojausopimus astui voimaan vuonna 2007 Suomen ja Nigerian välillä. Heikon yritysten kysynnän vuoksi kaksinkertaista verotusta koskevan sopimuksen neuvottelut on toistaiseksi keskeytetty. Lisäksi Suomen ja Nigerian välillä on pohjoismainen yhteysymmärrysasiakirja viennin- ja investointien edistämiseksi energiasektorilla. Suomalaisista yrityksistä Wärtsilä on laajentanut toimintaansa Nigeriassa toimien tällä hetkellä vuonna 2010 perustetun Lagosin toimipisteen kautta. Muita Nigeriaan sijoittuneita suomalaisyrityksiä ovat Nokia ja Nokia Siemens Networks. Yhteensä Nigeriassa toimii noin viisi suomalaista yritystä paikallisen edustajan kautta. (Voionmaa 2012, 128)

4.3 Poliittinen ja yhteiskunnallinen tilanne

Vuoden 2011 keväällä järjestetyt vaalit onnistuivat yli odotusten. EU ilmoitti niiden olleen demokraattisimmat ja vapaimmat vaalit Nigeriassa tähän saakka. Heti vaalien jälkeen presidentti esitteli talousuudistusohjelman ja ilmoitti jatkavansa öljy-, kaasu- ja energiasektorien uudistuksia. Talousuudistusohjelman tavoitteena on nostaa Nigeria maailman 20 suurimman talouden joukkoon vuoteen 2020 mennessä. (Voionmaa 2012, 128–129)

Huolestuttavaa on ääri-islamistisen Boko Haram liikkeen lietsoma terrorismi. Liike nauttii kannatusta työttömyyden, köyhyyden ja korruption turhauttamissa kansanosissa. Tähän mennessä Boko Haramin toiminta ei ole vaikuttanut liiketoimintaan kuin tietyissä osissa Nigerian pohjoisia osavaltioita. Tosin iskut ovat kohdistuneet tarkoin valittuihin kohteisiin Abujassa, kuten hallitusta lähellä olevaan sanomalehtitoimitukseen, poliisilaitokseen sekä YK:n päämajaan. Boko Haramin kantavuuteen liikkeenä tai uhkana yhteiskuntajärjestykselle ei uskota, mutta siihen suhtaudutaan vakavasti ja sen pelätään lamaannuttavan talouskasvun leviäminen pohjoiseen. (Voionmaa 2012, 129)

4.4 Korruptio

Talousuudistusohjelman yksi pääkohta on korruption vastainen taistelu. Nigeria on sijalla 143. Transparency International-järjestön 183 maata kattavassa vertailussa mielikuvista korruption esiintymisestä. Sijoitus on laskenut viime vuosien

aikana. Laskun taustalla lieenee se, että vuosien 2010–2011 aikana Nigerian viranomaiset ja korruption vastaisesta taistelusta vastaava virasto (EFCC) käynnistivät ennätysmäärän korruption liittyneitä tutkintoja. EFCC on vahvistanut toimintaansa vuoden 2012 aikana, vaikka lopullisia tuomioita ylintä eliittiä vastaan odotetaan edelleen eikä se ole ulottunut öljyntuotannon ”suuren luokan” korruption. Vuoden 2012 keväällä lontoolaistuomioistuimen langettama tuomio Nigerian Deltan osavaltion entistä kuvernööriä vastaan rahanpesusta on näyttävin suoraan Nigeriaan liittynyt korruptiotapaus. Tarkasteltaessa pelkästään korruptiota esteenä liiketoiminnalle Nigeriassa on tärkeä muistaa, että maan sijoitus on samaa luokkaa kuin Venäjän (jaettu 143.) tai Ukrainan (152.), joissa suomalaisia yrityksiä toimii runsaasti. (Voionmaa 2012, 129)

Taloukasvu ei ole kääntänyt Nigerian yhteiskunnan eriarvoistumista myönteisempään suuntaan eikä se ole vähentänyt työttömyyttä. YK:n inhimillisen kehityksen vertailussa vuonna 2011 Nigeria oli sijalla 156. Keväällä 2012 Nigerian tilastokeskus julkisti raportin, jonka mukaan köyhyys on vain lisääntynyt. Jopa 71,5 % nigerialaisista eli suhteellisen köyhyysrajan alapuolella vuonna 2011. Sama luku oli Pohjois-Nigeriassa huomattavasti tätä korkeampi. Nigerialaiseliitti on absoluuttisesti mitaten suhteellisen suuri, mikä kertoo eriarvoistumisesta. Renaissance Capital-sijoituspankki julkisti vuonna 2011 tutkimuksen, jonka mukaan ostokykyinen eliitti käsittäisi noin 34 miljoonaa nigerialaista. Valtaosa näistä ihmisistä asuu etelän kasvukeskuksissa. (Voionmaa 2012, 129)

4.5 Sääntely-ympäristö

Nigerian koko ulkopolitiikan prioriteetti on talousdiplomatia. Sen ydinidea on hankkia investointeja Nigeriaan. Kauppapolitiikkaa uudistettiin vuoden 2012 aikana järjestelmällisesti. Suuntaus on myönteinen, kun katsotaan sijoittajille tarjottavia etuuksia. Vielä on kuitenkin epäselvää, missä määrin kauppapolitiikka muuttuu avoimemmaksi. (Voionmaa 2012, 129–130)

WTO:n puitteissa Nigerian sidottujen tullien kattavuus on alhainen (19,1 %) ja taso korkea. Kaikkien tavaroiden osalta 119 %, maataloustuotteiden 150 % ja ei-maataloustuotteiden osalta 48,6 %. GATS-sitoumusten piirissä on vain 32 palve-

lukaupan sektoria. Nigerian sitoumukset WTO:ssa jättävät runsaasti liikkumavaraa kansallisten palvelujen ja tuotannon suojaamiseksi tullein. Lisäksi Nigeria on varmistanut politiikalleen väljyyttä Länsi-Afrikan talousyhteisön (ECOWAS) piirissä, jonka ylivoimaisesti suurin talous se on. Esimerkiksi Nigeria ei noudata ECOWAS:n yhteistä tullitariffia ja sen käytännön toimet sotivat monia talousyhteisön vapaan liikkuvuuden sääntöjä vastaan. (Voionmaa 2012, 130)

Viime vuosina Nigeria on laskenut sovellettujen tullien tasoa, mutta suuntaus ei ole yksiselitteinen. Nigeria on soveltanut kauan WTO-sääntöjen vastaisia vienti- ja tuontikieltoja, jotka koskevat tällä hetkellä 24 tuotetta. Kieltoja sovelletaan eri ehdoin ja poikkeuksin. Hyvät esimerkit näistä ovat sokeri ja sementti, joiden maailmassa suurimpiin lukeutuvat jalostus- ja tuotantolaitokset sijaitsevat Nigeriassa. Osa tuontikielloista on muutettu erittäin korkeiksi tulleiksi vuosien 2011–2012 aikana. Tämä on kieltoja parempi kehitys, mutta edelleen vastoin tullien alentamiseen tähtääviä ECOWAS:n tavoitteita. Kieltojen lisäksi hallitus asetti erikoismaksuja vuoden 2011 aikana. Ne kohdistuivat 19 tuotteeseen sokerista ja riisistä puuhun ja tekstiilituotteisiin. (Voionmaa 2012, 130)

Epäselvää on, missä määrin Nigerian kauppapolitiikan taustalla ovat tietyillä sektoreilla yksityiset erityisintressit, ja missä määrin aktiivinen ja johdonmukainen tuontia korvaava ja kehittyvää teollisuutta tukeva politiikka. Neuvottelut uudesta talouskumppanuussopimuksesta EU:n kanssa viittaavat harkittuun politiikkaan. Neuvotteluja käydään Euroopan unionin ja ECOWAS:n välillä. ECOWAS ja sen jäsenenä Nigeria avaisi suurimman osan tullikategorioista EU:n tuotteille ja EU myöntäisi alueen tuotteille tulli- ja kiintiövapauden. Neuvotteluiden takarajaa on siirretty vuosia. Uusi tavoite on saada ne päätökseen vuoden 2013 aikana. Nigerian asema neuvotteluissa on huomattava, sillä se on ECOWAS-alueen isoin talous ja järjestön suurvalta. Eniten sopimuksesta hyötyisi Nigerian öljyntuotannon ulkopuolinen talous. Toistaiseksi Nigeria on suhteellisen epäsuotuisten EU:n yleisten tullietuuksien piirissä, eikä se hyödy muun Länsi-Afrikan tavoin vähiten kehittyneille maille myönnetystä tullivapaudesta. (Voionmaa 2012, 130)

EU:n markkinoillepääsystrategian yksi prioriteettimaista on Nigeria. Sen myötä Euroopan unioni selvittää markkinoillepääsyn esteitä järjestelmällisesti. EU on

kiinnittänyt huomiota laittomien tuonti- ja vientikieltojen lisäksi Nigerian standardisointiviraston menettelyyn, jonka eurooppalaiset yritykset ovat kokeneet heittä syrjiväksi. Viraston hyväksyntä vaaditaan kaikille tuoduille teknisille laitteille ja kulutustavaroille. Yksi identifioitu este liittyy lääkkeiden ja elintarvikkeiden hyväksynnästä vastaavan viraston soveltamaan menettelyyn. Viides EU:n identifioima este on tulliviranomaisten syrjivä toiminta eurooppalaisia yrityksiä kohtaan. Tähän on törmätty erityisesti Lagosin satamassa, jota kautta valtaosa kaupasta kulkee. Muita EU:n puolelta esitettyjä esteitä ovat eri kotimaista tuotantoa suosivat säännökset kuten öljyteollisuuden Nigerian Content Law, moninkertainen verotus ja esimerkiksi telekommunikaatiotuotteiden kannalta ongelmallinen tekijänoikeuksien ja muun henkisen omaisuuden puutteellinen suoja. (Voionmaa 2012, 130)

4.5.1 Energia-, öljy- ja kaasusektorit

Sähkönsaannin puute ja epäsäännöllisyys on keskeisin este liiketoiminnalle Nigeriassa. Teollisuus ja kotitaloudet paikkaavat sähkönsaantia ulkomailta tuoduilla dieselillä toimivilla voimalähteillä. Nigerian julkinen sähköntuotanto yltää korkeimmillaan 4000 megawattiin, kun nykyisen teollisuusasteen ylläpitämiseksi vaadittaisiin vähintään kolminkertaista kapasiteettia. Lisäksi kantaverkon huonon kunnon vuoksi nykytuotannosta katoaa arviolta 30 %. Jakeluverkko on myös katavuudeltaan ja tasoltaan puutteellinen. (Voionmaa 2012, 130)

Sähköntuotannon uudistusohjelma julkistettiin vuonna 2010 ja sen tavoitteita ovat tuotannon kolminkertaistaminen vuoteen 2015 mennessä sekä julkisen emoyhtiön Power Holding Company of Nigerian jakelusta ja tuotannosta vastaavien sisaryhtiöiden yksityistäminen. Näillä näkymin kantaverkon hallinnointi siirtyisi kanadalaiselle yhtiölle, mutta tämä on vielä vahvistamatta. Yksityistämisillä toivotaan saavutettavan merkittäviä teknologiaparannuksia. Lisäksi odotetaan uuden sähkötariffin sekä kaasu- ja uusiutuvan energian syöttötariffien valmistumista. Tämä on monelle investoijalle kynnyskysymys ennen sitoutumista Nigerian energiasektoriin. (Voionmaa 2012, 130–131)

Suunnitelman mukaan sähköntuotannon pitäisi perustua enemmän Nigerian omiin kaasuvaramoihin, jotka lukeutuvat maailman 10. suurimman joukkoon. Lisäksi liekitettyä öljyntuotannon hukkaakaasua pyritään hyödyntämään tulevaisuudessa. Myös Maailmanpankki on huomannut kaasun potentiaalin ja panostanut sektoriin investointi- ja takuuohjelmien kautta. Sähkölle toinen energialähde olisi vesivoima, jonka kasvattamiseksi nykyisestä on valmisteilla rakennus- ja kunnostushankkeita. Muiden uusiutuvien energiamuotojen potentiaaleja tutkitaan ja samalla suunnitellaan vuonna 2010 mittaviksi varmistuneiden hiilivarojen hyödyntämistä. (Voionmaa 2012, 131)

Öllyteollisuuden uudistuspaketti eteni parlamentissa vuoden 2011 aikana intressirivistöjen saattamana. Yhdessä valtiontukien poiston kanssa uudistuspaketti tähtää kotimaisen jalostusteollisuuden kehittämiseen, sektorin osittaiseen liberalisointiin ja läpinäkyvyyteen sekä tuotantoyritysten kotimaisuusasteen kasvattamiseen. Näillä toimilla valtionyhtiö Nigerian National Petroleum Corporation halutaan muuttaa kansainvälisesti kilpailukykyiseksi öljy-yhtiöksi. Lopulta presidentti ilmoitti vuoden 2012 alussa, että laista tehdään täysin uusi luonnos. Uudistuspaketti tulee todennäköisesti voimaan vuoden 2013 aikana, mutta sen kohtaamat vaikeudet ovat kyseenalaistaneet uudistusten toteutumista. (Voionmaa 2012, 131)

Öljy ei merkityksestään huolimatta tuota viidesosaa enempää bruttokansantuotteesta. Tällä hetkellä lähes 90 % alan liiketoiminnasta menee ulkomaisille yrityksille. Vuonna 2011 tuli voimaan öljy- ja kaasuteollisuutta koskeva Nigerian Content Act. Vielä ei osata arvioida, pystyvätkö kotimaiset palveluntarjoajat vastaamaan sen asettamiin kotimaisuusvaatimuksiin. Ulkomaisten toimijoiden on täytettävä vaatimukset toimiakseen Nigerian öljy- ja kaasusektorilla. Sektorille pääsyä hankaloittaa kumppaneiden ja paikallisen osaamisen heikko saatavuus. (Voionmaa 2012, 131)

Energia-, öljy- ja kaasusektorien lisäksi mielenkiintoinen kehitys on käynnissä kaivossektorilla, joka on ollut tähän päivään asti lähestulkoon kehittymätön. Vuonna 2010 valmistui kartoitus Nigerian mineraalivaroista ja hallitus identifioi seitsemän kaupallisesti strategista mineraalia. Saman vuoden aikana 18 yri-

tykselle myönnettiin etsintäluvat rautamalmin, lyijyn, sinkin, kullan, kivihiilen, liuskekiven ja asfaltin tuottamiseksi. (Voionmaa 2012, 131)

4.5.2 Palvelusektori

Nigerian talouden perusongelmia ovat korkea korkotaso, luotonsaannin vaikeus ja pankkijärjestelmän kehittämättömyys. Tällä hetkellä Nigerian pankkisektori on yksi kehittyvien markkinoiden dynaamisimmista. Keskuspankki toteutti finanssi-kriisin jälkeen monia radikaaleja toimia kuten johtajien irtisanomisia, erikoistilin-tarkastuksia ja pakkofuusioita. Kannattamattomat pankit saneerattiin, osa myytiin vuonna 2011 perustetulle roskapankille ja sektorille ulotettiin kansainväliset stan-dardit. Pankkisektorin tila on nykyään parempi ja edelleen meneillään olevat fuu-siot ovat keränneet kiinnostusta ulkomaita myöden. (Voionmaa 2012, 131)

Paljon taloudellista potentiaalia löytyy telekommunikaatiosektorista Nigeriassa. Sektori liberalisoitiin ensimmäisenä Afrikassa ja tänä päivänä maasta löytyy viisi GSM-operaattoria. Mobiili-liittymiä arvioidaan olevan käytössä noin 100 miljoo-naa. Eurooppaan Nigeria on linkittynyt merenalaisin kaapelein ja ensimmäinen satelliitti laukaistiin vuonna 2007. Liberalisoiduista Lagosin sataman terminaaleis-ta ja lentokentistä lähtien Nigerian palvelusektori on jatkanut kasvuaan positiivi-seen suuntaan. Lisäksi rautatieverkoston operointia ollaan laajentamassa ja yksi-tyistämässä kiinalaisvoimin. (Voionmaa 2012, 131–132)

4.6 Liiketoimintaympäristö

Kehittyvien talouksien joukossa Nigeriaa pidetään yhtenä haastavammista ja toi-saalta palkitsevimmistä markkinoista. Haasteet riippuvat keskeisesti jokaisen lii-ketoiminta-alan yhteyksistä julkiseen sektoriin, keskittymisestä vaikeampiin osiin maata vai kehittyneempiin kasvukeskuksiin sekä paikallisista kumppaneista. Esi-merkiksi dynaaminen ja urbaani Lagos on erilainen ympäristö kuin valtaosa muusta Nigeriasta, jossa perushaasteet liittyvät korruptioon, logistiikkaan ja infra-struktuuriin, peruspalveluiden ja sähkönsaannin puutteisiin sekä turvallisuuteen. (Voionmaa 2012, 132)

Nigeria sijoittuu 127. sijalle 142:sta vertailussa maiden kilpailukyvyistä. Maailmanpankin tekemä Doing Business 2012 tutkimus, joka vertailee Nigerian eri osavaltioiden liiketoiminnan helppoutta keskenään, sijoittaa maan 133. sijalle 187:sta. Sijoitus ei ole parantunut viime vuosien aikana. Huonon sijoituksen perusteina ovat sähkönsaanti, kansainvälisten rajojen ylityksen kustannukset sekä kiinteistön rekisteröinti. (Voionmaa 2012, 132)

Nigeria on selvästi panostamassa liiketoimintaympäristön parannuksiin ja ulkomaisten investointien hankkimiseen. Lisäksi viranomaiset ovat alkaneet puuttua markkinoillepääsyn esteisiin. Osa uudistuksista kuten henkisen omaisuuden suojan vahvistaminen riippuu lakipaketeista, jotka ovat vireillä parlamentissa. Uudistukset etenevät hitaasti ja niiden aikatauluun sekä lopulliseen muotoon liittyy epävarmuutta. Toteutumassa on myös julkisten hankintamenettelyjen uudistaminen ja vieminen osavaltiotasolle. Elintarvike- ja standardointivirastot ovat molemmat parantaneet toimiansa läpinäkyvyyttä. Lisää yksityisiä toimijoita talouteen tuovat julkisten hankintojen sääntöuudistus, liberalisaatio öljy-, kaasu- ja energiasektoreilla, palvelualojen avautuminen sekä pörssi-uudistus. Monet liiketoiminnan esteistä johtuvat viranomaisten kapasiteettien puutteista sekä sähkönsaannin ja infrastruktuurin heikkoudesta. (Voionmaa 2012, 132)

4.7 Tulevaisuuden näkymät

Vuosien 2009–2010 poliittisen epävarmuuden ja finanssikriisin jälkeen vuoden 2011 vaalit onnistuivat vahvistamaan uskoa Nigeriaan nousevana taloutena. Talouden yleinen avautuminen ja nopea kaupungistumiskehitys ovat luomassa edellytyksiä yrittäjyydelle ja innovaatiolle. Vuoden 2012 alussa sitkeästi jatkunut ääri-islamistinen terrorismi luo tummia pilviä maan tulevaisuuden ylle. Terrorismin pysyvyydestä ei ole varmuutta, mutta se pyrkii vetoamaan laajemman kansanosan kokemaan turhautumisen ja näköalattomuuden tunteeseen. Toistaiseksi kansainväliset sijoittajat ja markkinat uskovat Nigerian pitkän aikavälin näkymiin. Kuitenkin meneillään olevat uudistukset edellyttävät investointeja, osaamista ja teknologiaa. Nigerian kauppapolitiikka etsii vielä suuntaansa, mutta lupaavia merkkejä on jo nähty sen avautumisesta. (Voionmaa 2012, 132)

Nigeria on tällä hetkellä iso, nopeasti kasvava ja väestökehitykseltään kiinnostava markkina. Tarvetta kestäville ratkaisuille on valtavasti aloilla, joilla on kilpailukyistä suomalaisosaamista ja kokemusta vaikeilta markkinoilta. Tämä tarve tulee kasvamaan tulevaisuudessa. Hyvä esimerkki on energia-ala, kaasun hyödyntämisestä uusiutuvien energiamuotojen kautta sähkön jakeluun ja sääntelypuolen osaamiseen. (Voionmaa 2012, 133)

Toistaiseksi suomalaiset yritykset eivät ole löytäneet Nigeriaa. Maahan liittyy runsaasti kielteisiä mielikuvia. Nigerian markkinoilla toimiminen edellyttää riskien hallintakapasiteettia ja hyvää ennakointikykyä. Yksi pääasiallisista haasteista on luotettavan kumppanin löytäminen. Tämän ei pitäisi olla enää ylivoimainen este, koska suomalaisyrityksillä on käytettävissään entistä enemmän kansainvälisiä ennalta Nigeriaa tuntevia toimijoita. Monet kansainväliset sijoituspankit ovat sijoittuneet Lagosiin, josta löytyy myös ammattitaitoisia konsulttipalveluita. Julkisista toimijoista muun muassa Maailmanpankkiryhmän kansainvälinen rahoitusyhtiö International Finance Corporation omaa vankan kokemuksen Nigeriasta. Esimerkiksi suomalaiset yritykset ovat muilla haastavilla markkinoilla päässeet heidän avullaan alkuun. (Voionmaa 2012, 133)

Vienninedistäminen on tärkeä prioriteetti Suomen suurlähetystölle Nigeriassa. Lisäksi Finpro on perustanut alueellisen vientitoimiston suurlähetystön yhteyteen ja etäpisteen Lagosiin. Suomen ulkomaankauppaministerin johtamat vienninedistämismatkat ovat luoneet erinomaisen pohjan toiminnalle. Vuonna 2012 järjestetty pohjoismainen vienti- ja kulttuuritapahtuma Lagosissa keräsi runsaasti Nigerian liike-elämän ja poliittisen eliitin huomiota Suomea kohtaan. Eniten kiinnostusta suomalaisista yrityksistä saivat Nokia ja Wärtsilä. Tapahtumasta saadun myönteisen palautteen valossa Suomen vientiluvut voivat nousta tulevaisuudessa. Muutokselle on kuitenkin annettava aikaa ja suomalaisilta yrityksiltä vaaditaan kärsivällisyyttä. (Voionmaa 2012, 133)

5 VIENNIN ASIAKIRJAT

Kansainvälisessä kaupassa on satoja erilaisia asiakirjoja. Jokaiseen tavarantoimitukseen on valittava sopivat asiakirjat. Vastuussa asiakirjojen hankkimisesta ja tekemisestä on viejä, mutta tähän voi tuoda muutoksia kauppasopimuksen ehdot, toimituslauseke sekä maksutapa. Oikein täytetyt asiakirjat varmistavat maksujen ja tavaroiden sujuvan liikkuvuuden. (Melin 2011, 84)

Viejiä kehoitetaan noudattamaan erittäin suurta varovaisuutta toimituksissaan Nigeriaan, jos asiakasta ei tunneta luotettavaksi vanhan kauppasuhteen perusteella. Sekkien, vekselien ja remburssien väärennykset ovat yleisiä. Liikkeellä on ollut väärennetyjä remburssseja, jotka ovat näennäisesti olleet jonkin tunnetun pankin avaamia. Jos remburssikirje on saatu ilman suomalaisen pankin välitystä, kannattaa tiedustella omalta pankilta remburssin oikeellisuutta. (Finpro 2012)

5.1 Laskut

Nigerian kaupassa tarvittavia asiakirjoja ovat kauppalasku, proformalasku, pakkausluettelo, tavaratodistus, muut erityiset todistukset sekä kuljetusasiakirjat yleisen käytännön tai ostajan antamien ohjeiden mukaan. (Finpro 2012) Tutkimuksessa on seuraavaksi tarkasteltu edellä mainittuja asiakirjoja.

Kauppalasku

Kauppalaskun muodon ja sisällön suhteen on asetettu tiettyjä vaatimuksia Nigeriassa. Kauppalasku on laadittava maan viranomaisten hyväksymälle tullilaskulomakkeelle. Tullilaskuun sisältyy tavaran alkuperää ja arvoa koskeva osuus, joten erillinen alkuperätodistus tarvitaan harvoin. Kansainvälisessä kaupassa tullilaskun käyttö on vähentynyt koko ajan. (Melin 2011, 92)

Kauppalasku arvo- ja alkuperäselvityksineen laaditaan Finprosta saataville tullilaskulomakkeille vähintään kolmena kappaleena. Kaikkiin lomakkeessa esitettyihin kysymyksiin on vastattava ja turhat vaihtoehdot yliviivattava. Maahantuojan täydellinen nimi ja katuosoite on ilmoitettava, koska esimerkiksi postilokeroosoitteen ilmoittaminen ei riitä. Jokaisesta tavaralajista on ilmoitettava yksikkö- ja

kokonaishinta sekä 6-numeroinen HS-tullitariffinimike. Yhteenlaskettu hinta on annettava sekä FOB- että mahdollisesti CFR-arvona. Lisäksi laskussa on ilmoitettava tilausnumero. Lomakkeen kääntöpuolen alkuperä- ja arvovakuutus on täytettävä kokonaan ja varustettava kahden yrityksessä työskentelevän henkilön omakätisellä allekirjoituksella. Kustannuserittelyssä summat esitetään vientimaan valuutassa. Laskuun ei tällöin tarvitse merkitä käytettyä vaihtokurssia. Myös hyväksytyn Form M-hakemuksen numero on ilmoitettava laskussa. (Finpro 2012)

Nigerialainen maahantuoja saa valuuttaa tuontitavaroiden maksamista varten täyttämällä Form M-hakemusasiakirjan ja toimittamalla sen oman pankkinsa välityksellä Nigerian keskuspankkiin. Maahantuoja tarvitsee Form M-hakemuksen liitteeksi muun muassa suomalaisen viejän laatiman proformalaskun vähintään neljänä kappaleena. Proformalaskussa ilmoitetaan muun muassa FOB-arvo, rahti- ja muut kulut sekä mahdolliset komissiot eriteltyinä. Keskuspankki tekee päätöksen hakemuksen perusteella Destination Inspection (DI)-tarkastuksen tarpeellisuudesta. Ilman keskuspankin käsittelemää Form M-asiakirjaa maahantuojan pankki ei myönnä valuuttaa. Ennen tilauksen hyväksymistä suomalaisen viejän tulisi saada valokopio Nigerian keskuspankin käsittelemästä Form M-hakemuksesta. (Finpro 2012)

Proformalasku

Proformalasku on muodollinen lasku, joka sisällöltään samankaltainen kuin kauppalasku. Se ei kuitenkaan aiheuta maksuvelvoitetta. Proformalaskua käytetään esimerkiksi kun maksutapana on remburssi, ja ostaja tarvitsee sitä remburssin avaamista varten. Ostaja saattaa myös tarvita laskua tuontiluvan anomisessa. Proformalaskua tarvitaan lisäksi veloituksettomien messutavaroiden ja tavaränäytteiden väliaikaisessa maahantuonnissa sekä osa-/jälkitoimituksissa, jotka yleensä veloitetaan varsinaisella kauppalaskulla päätoimituksen yhteydessä. (Melin 2011, 92)

5.2 Erityisiä todistuksia

Vietäessä muun muassa eläviä eläimiä, lihaa ja lihatuotteita, kasveja ja kasvialkuperää olevia tuotteita sekä alkoholijuomia vaaditaan vientimaan viranomaisen terveystodistus. Erityinen Combined Certificate of Manufacture and Free Sale-todistus vaaditaan muun muassa elintarvikkeille, lääkkeille, kosmeettisille valmisteille ja torjunta-aineille. Lisäksi elintarvikkeille vaaditaan muita erityistodistuksia, kuten analyysitodistus ja ”säteilytodistus”. Tuontitullauksen yhteydessä on tietyistä tuotteista esitettävä SONCAP Certificate-todistus. Viejän tulisi ennen vientiä selvittää erityisvaatimukset omien tuotteidensa osalta, jotta ne täyttäisivät mahdollisesti voimassa olevien teknisten määräysten, standardien tai muun erityislainsäädännön sisältämät vaatimukset. (Finpro 2012)

Tavaratodistus

EUR.1-tavaratodistus tai hankkijan ilmoitus vaaditaan vietäessä yhteisötavaraa jalostettavaksi. Tulliviranomainen vahvistaa aina tavaratodistuksen. (Finpro 2012) Todistukseen merkitään tavarankuvaus, alkuperä ja määrämaa sekä yksilöity tavarankuvaus. Viejän on EUR.1-tavaratodistuksen hakemusesityksessä esitettävä perusteet todistuksen antamiselle, esimerkiksi ”kokonaan tuotettu”, ”riittävästi valmistettu” tai ”EY-tavarankuvalleenvienti”. (Melin 2011, 99)

5.3 Tavarankuvalleenvienti ja sertifiointi

Nigeria otti 1.1.2006 käyttöön useimpia tavarankuvalleenvientiä koskevan määrämaassa tapahtuvan tarkastuksen (Destination Inspection-DI), mikä korvaa aiemman vientin lähtömaassa tehdyn ennakkotarkastuksen. DI-ohjelmasta vastaa Nigeriassa paikallinen tullilaitos yhteistyössä SGS:n, Cotecnan ja Global Scanin kanssa. (Finpro 2012)

Tavarankuvalleenvienti

Nigeriaan saa tuoda tullitta kauppa-arvottomat näytteet. Arvonäytteet voi tuoda maahan väliaikaisesti tullitta talletusmenettelyn avulla. (Finpro 2012)

Sertifiointi

Standards Organisation of Nigeria (SON) otti käyttöön 1.3.2005 SONCAP-ohjelman, jonka tarkoituksena on valvoa tiettyjen tuoteryhmien laatua ja turvallisuutta. Ohjelma laajeni vuonna 2009 kattamaan lähes kaikkia maahantuotavia tuotteita. Määräysten vastaavuudesta on tuontitullauksen yhteydessä esitettävä SONCAP Certificate-todistus. Viejän on hankittava lisäksi Product Certificate-todistus, joka on voimassa enintään kolme vuotta. SON on valtuuttanut SGS ja Intertek tarkastusyhtiöt vertaamaan tuotteiden vastaavuuden määräyksiin ennen laivausta ja myöntämään vaadittavat todistukset. (Finpro 2012)

5.4 Kuljetusasiakirjat

Kuljetusasiakirjat laaditaan esimerkiksi ostajan antamien ohjeiden tai yleisen käytännön mukaan. Lentorahtikirjaan tai konossementtiin on lisättävä hyväksytyn Form M-hakemuksen numero. Muita viranomaisten antamia erityisohjeita ei ole. (Finpro 2012)

Pakkausluettelo

Pakkausluettelo laaditaan kollikohtaisesti ja kiinnitetään esimerkiksi muovitasukuun pakkauksen kylkeen. Monissa maissa pakkausluettelon liittäminen lähetyksen mukaan nopeuttaa tullaustoimintaa. Pakkausluettelo on hyvä varustaa laskun kaltaisilla yhteystiedoilla ja muodoltaan se noudattaa kauppalaskua. Hintatietojen puuttuminen on oleellinen ero kauppalaskuun verrattuna. Tämän vuoksi pakkausluettelo on hyödyllinen asiakirja kaupassa, jossa tavara liikkuu useiden välikäsien kautta. (Melin 2011, 92–93)

6 ULKOMAANKAUPAN KULJETUKSET

Ulkomaankaupan kuljetustapoja ovat auto-, rautatie-, laiva- ja lentokuljetukset sekä postikuljetukset, kuriirilähetykset ja yhdistetyt kuljetukset. Kuljetusmuodoista valitaan se, joka parhaiten sopii kyseiseen tilanteeseen. Kuljetustavan valintaan vaikuttavia tekijöitä ovat kuljetuskustannukset, tavarán määrä ja mitat, määräämaa, tavarán arvo ja vahingoittumisalttius sekä toimitusaika. (Melin 2011, 194)

Kuljetusmuodon valinnan jälkeen tehdään arviointimenettely kuljetusten suorituskyvystä. Yritykset käyttävät arvioinnissa muun muassa tilintarkastustietoja, kustannusselvityksiä, rahtien ja ajallaan noudettujen lähetysten seurantaá sekä vaurio- ja vahingonkorvausselontekoja. Palauteinformaatiota voidaan saada myös muualta kuin arviointimenettelyn kautta. (Melin 2011, 196)

6.1 Merikuljetus

Suurin osa Suomen ulkomaankaupan kuljetuksista tapahtuu meritse. Merikuljetuksissa suomalaisten alusten määrä on kuitenkin vähäinen. Tämä johtuu suomalaisen kauppalaivaston ylläpidon korkeasta kustannustasosta. Merirahtiliikenteestä löytyy kolme kuljetusjärjestelmää: hakurahti-, linja- ja sopimusliikenne. (Melin 2011, 196–197)

Hakurahtiliikenteessä tavaroita kuljetetaan eri satamien välillä ilman säännönmukaista aikataulua. Öljy-, vilja-, lannoite- ja hiilisektorit ovat tyypillisiä hakurahtimarkkinoita. Enemmistö maailman kauppalaivastosta on hakurahtiliikenteessä, ja yli kolme neljäsosaa meritse kulkevista tavaroista liikkuu tätä kuljetusmuotoa käyttäen. Rahtaus sopimuksen ehdot merkitään sertepartiaan (Charter Party, C/P). (Melin 2011, 197)

Linjaliikenteessä laiva liikkuu tiettyjen satamien välillä ennakkoon sovitun aikataulun mukaisesti. Varustamoiden välinen yhteistyö on tavallista, mikä rajoittaa kilpailua. Linjaliikenteessä asiakirjana käytetään konossementtia, johon on merkitty varustamon kuljetusehdot. Näin ollen erillistä rahtaus sopimusta ei tarvita. Maailman kauppalaivastosta noin 10–15 % on linjaliikenteessä, ja kuljettavasta tavarasta noin 10 %. (Melin 2011, 197)

Sopimusliikenteessä osapuolet sopivat yhdessä kuljetusehdoista. Sopimusliikenteessä kuljetetaan suuria tavaramääriä ja massatavaroita. Usein on kyse malmi-, hiili-, tai öljykuljetuksista. (Melin 2011, 198)

6.2 Autokuljetus

Liikennemuodot autokuljetuksessa ovat tilausliikenne ja linjaliikenne. Tilausliikenne on asiakkaan tilaamaa ovelta ovelle -kuljetusta, jossa asiakas valitsee lähtö- ja määräpaikkakunnat. Linjaliikenne on säännöllistä ja aikataulun mukaista liikennettä kahden paikkakunnan välillä. (Melin 2011, 210)

Kansainvälisissä kuljetuksissa kuljetussopimus on vahvistettava rahtikirjalla. CMR-sopimuksen mukaan rahtikirja on tehtävä kolmena kappaleena, jotka lähettäjä ja rahdinkuljettaja allekirjoittavat. Rahtikirja on todistus kuljetussopimuksen ehdoista ja siitä, että rahdinkuljettaja on vastaanottanut tavarat. Rahtikirjaan merkittyjen tietojen oikeellisuudesta vastaa lähettäjä. Rahdinkuljettajan on varmistettava, että kollien lukumäärä, merkit ja numerot pitävät paikkansa. Lisäksi kuljettajan on tarkastettava tavarat kunto ja merkitä sitä koskevat mahdolliset varaukset rahtikirjaan. Lähettäjän kappaletta rahtikirjasta voidaan käyttää kauppahinnan perimiseen ostajalta ulkomaanperittävien yhteydessä. (Melin 2011, 211)

Rahdinkuljettaja vastaanottaa tavarat sovituksessa paikassa sovittuna aikana. Osapuolet voivat sopia keskenään, kuka hoitaa tavarat lastauksen. Kansainvälisissä kuljetuksissa rahtikirjaan on merkittävä, kuka on rahdin maksuvelvollinen. Rahdinkuljettajan ei ole pakko luovuttaa tavaraa ennen kuin on saanut rahtimaksun. Kuljettajan velvollisuus on valvoa lastinomistajan etuja kuljetuksen aikana. Kuljetuksen tulee tapahtua sovittua reittiä pitkin. Jos tästä ei ole erikseen sovittu, rahdinkuljettaja saa itse määrätä reitin. (Melin 2011, 211–212)

Autokuljetuksen etuina ovat kuljetuksen nopeus, lastauksen ja purkamisen joustavuus sekä terminaaliverkoston tiheys Suomessa ja ulkomailla. Haittoina ovat paino- ja kokorajoitukset, suhteellisen kalliit rahtihinnat, matkan aiheuttamat rasitukset tavaralle sekä työaikamääräykset ja ajokiellot määräaikoina eri maiden teillä. Lisäkustannuksia syntyy esimerkiksi tienkäyttömaksuista, siltamaksuista ja maan-

tieveroista. Joissakin maissa maantieverkoston ruuhkautuminen aiheuttaa läpikulkuongelmia. Kuljetushintojen nousuun vaikuttavat erityisesti korkeat palkkakulut, polttoaineiden hintojen nousu ja kallis kalusto. Toisaalta tavoitteet parantaa logistiikkaa supistamalla varastoja tekevät maantiekuljetuksista tehokkaan kuljetusmuodon. (Melin 2011, 214)

6.3 Rautatiekuljetus

Tavaraa koskeva kuljetussopimus muodostuu, kun rautatiet ottavat tavaran kuljettavaksi ja se luovutetaan rautatieyritykselle lähettäjän sopimalla tavalla. Sopimus vahvistetaan yleensä rahtikirjalla. Lähettäjä täyttää rautateiden rahtikirjalomakkeen ja luovuttaa rautateille kuljetusta varten tarvittavat asiakirjat. Rahtikirja laaditaan useana kappaleena ja siitä on käytävä ilmi lähettäjä, vastaanottaja, sekä kuljettavan tavaran määrä ja laatu. Lähettäjä on vastuussa rahtikirjaan merkityistä tiedoista. Rautatierahdinkuljettaja leimaa rahtikirjat, mikä on todistus tavaran vastaanottamisesta kuljettavaksi. (Melin 2011, 215)

Rahti maksetaan yleensä tavaraa lähettäessä, mutta kaupan osapuolet voivat sopia asiasta toisinkin. Rahtikirjassa tulee olla maininta, jos vastaanottaja maksaa rahdin ja muut kuljetukseen liittyvät kustannukset. Rahdin suuruuteen vaikuttavat kuljetusmatka ja -tapa sekä tavaran paino ja tilavuus. Kuljetusreitin määrää tavaran lähettäjä, ja kuljettajan velvollisuutena on huolehtia lastinomistajan eduista kuljetuksen aikana. Tavara luovutetaan vastaanottajalle määräpaikkakunnalla sovittuna aikana. Rahdinkuljettajalla on oikeus myydä tavara, jos sitä ei ole noudettu kolmen kuukauden kuluessa. (Melin 2011, 216)

Rautateillä voidaan kuljettaa suuria ja raskaita kuormia. Rautatiekuljetus on edullinen, luotettava, turvallinen ja ympäristöystävällinen kuljetusmuoto. Heikkoutena on, että rahtia vastaanottavia asemia ei ole aina lähettäjän ja vastaanottajan lähettyvillä. Lisäksi rautatiekuljetus on tiukasti aikatauluihin sidoksissa olevaa liikennettä. (Melin 2011, 217)

6.4 Lentokuljetus

Lentokuljetuksen eduiksi lasketaan nopeus ja varmuus, harvat uudelleen lastaukset, laaja reittiverkosto sekä edullisempien pakkausmateriaalien käyttömahdollisuus. Korkeat rahtikustannukset voidaan nähdä negatiivisena puolena. Lentokuljetus on sopiva kuljetusmuoto arvokkaille, kiireellisille ja nopeasti pilaantuville tavaroille. Lentorahti liikkuu pääasiassa reittiliikenteessä joko matkustaja- tai rahtikoneissa. (Melin 2011, 218)

International Air Transport Association (IATA) eli kansainvälinen lentoliikenne-liitto on reittiliikennettä harjoittavien lentoyhtiöiden yhteistyöjärjestö. IATA:n tehtävänä on lentoreittien ja aikataulujen suunnittelu, rahtimaksujen ja lentolippujen hintojen yhdenmukaistaminen, yhtenäisten kuljetusehtojen laatiminen sekä lentoasiakirjojen standardointi. Lisäksi se valvoo lentoyhtiöiden etua ilmailua koskevassa lainsäädäntötyössä ja pyrkii vaikuttamaan lentoliikenteen turvallisuuden edistämiseen. IATA:n apuna toimii joukko huolintaliikkeitä, jotka laativat kuljetussopimuksen lentoyhtiön puolesta sekä vastaanottavat ja toimittavat tavarat rahdinkuljettajalle. (Melin 2011, 218)

Lentokuljetuksen tärkein asiakirja on lentokuljetussopimus eli lentorahtikirja (Air Waybill, AWB). Lähettäjän tulee täyttää lentorahtikirja kolmena kappaleena käyttäen rahdinkuljettajan rahtikirjalomakkeita. Käytännössä huolintaliike tai kuljetusyhtiö tekee kuljetussopimuksen käyttäen IATA-mallin mukaista lentorahtikirjaa. Kansainvälisellä lentorahtikirjalla on monia tehtäviä. Rahtikirja vahvistaa solmitun kuljetussopimuksen ja varmistaa, että lähetys on hyväksytty lentorahdiksi. Lähettäjä vakuuttaa sen avulla, että kuljetusehtoja on noudatettu. Rahtikirja on tärkeä pankkitoimintojen ja tullauksen asiakirja sekä se toimii kuittina suoritetusta rahti- ja vakuutusmaksuista. Rahtikirjan lähettäjän kappaleella määrätään tavarasta kuljetuksen aikana. (Melin 2011, 219)

Lentorahtikirja määrittelee rahdinkuljettajan vastuurajat ja ohjeistaa miten tavaraa tulee käsitellä, kuormata sekä varastoida. Lentorahdin sisältäessä vaarallista ainetta, rahdinkuljettaja vaatii lähettäjää allekirjoittamaan Shippers Declaration for Dangerous Goods-todistuksen. Todistus osoittaa lähettäjän noudattaneen kaikkia

ohjeita ja määräyksiä. Lisäksi lentolähetysten kolliin kiinnitetään lähettäjän osoite- ja viitenumeromerkinnät sekä ”tunnistuslipukkeet”. Lipukkeista löytyy kollien lukumäärä, lentorahtikirjan numero, lähetysten paino sekä lähtö- ja määräpaikka. (Melin 2011, 219)

Tärkeä vaihe lentorahdin kuljetusprosessissa on tavarat reititys. Suorat lennot ovat nopeita reitityksiä, jolloin rahti kuljetetaan yhdellä koneella suoraan lähtöasemalta määräasemalle. Lentolähetykset pystytään reitittämään myös yhden tai useamman siirtoaseman kautta, jolloin lentorahti siirretään koneesta toiseen. Siirtoajat voivat olla jopa vuorokausien mittaisia isoimmilla lentoasemilla. Huonon reitin valinta ei vaikuta rahtimaksuihin, mutta se voi pidentää kuljetusta useilla vuorokausilla. (Pehkonen 2000, 148–149)

6.5 Yhdistetty kuljetus

Yhdistetyssä kuljetuksessa käytetään kahta tai useampaa kuljetusmuotoa. Kuljetuskonttien käytön lisääntyttyä yhdistettyjen kuljetusten merkitys on kasvanut huomattavasti. Tämä vähentää vahinkoja kuljetusmuodon vaihtuessa ja helpottaa lastin käsittelyä. Ajansäästö mahdollistaa kuljetusvälineiden tehokkaamman käytön, koska kontit voidaan ahtaa ja lastata ennen kuljetusta (Melin 2011, 221). Yli 500 kilometrin kuljetusetäisyydelle yhdistetty kuljetus soveltuu parhaiten. Etenkin Suomen maantieteellisen aseman vuoksi yhdistetyt kuljetukset koetaan hyödyllisiksi. (Pehkonen 2000, 155)

6.6 Kuriirikuljetus

Kuriiriyritykset hoitavat nopeasti ulkomaankuljetuksia lennättämällä rahtia vuokratuilla tai omilla lentokoneilla määränpäähän. Kuriirikuljetuksissa myös tavarat käsittely ja toimitus asiakkaalle tapahtuvat nopeasti. Tänä päivänä voidaankin puhua pikarahtikuljetuksista. Suomessa kuriiriyritykset toimivat itsenäisinä yrityksinä tai ovat edustettuina huolintaliikkeiden kautta. Kansainvälisillä kuriiriyrityksillä on toimipisteitä ympäri maailman. (Melin 2011, 222)

Kuriirikuljetukset jaetaan asiakirjalähetysten, EU:n sisäkaupan lähetysten ja tulla-

sen asiakkaan luota tämän valitsemaan määränpäähän ennalta sovitussa ajassa. Asiakkaan tulee täyttää kuriiriyhtiön rahtikirja, johon merkitään lähettäjä, vastaanottaja, tavarat arvo sekä sisältö. Tullattavien lähetyksien kohdalla asiakas tekee vaadittavat vientikaupan asiakirjat. Kuriiriyritys hakee tavarat asiakkaalta ja toimittaa ne esimerkiksi lentoteitse määränpäähän. Asiakas voi etukäteen selvittää kuriiripalvelun kustannukset valmiin hintataulukon avulla. (Melin 2011, 223)

6.7 Postikuljetus

Postin ulkomaanliikenteen lähetyksivalikoimaan kuuluu pientavaralähetykset, postipaketit, kirjeet ja postikortit. Lähetyks voidaan toimittaa joko tavallisena lähetyksenä tai lentoteitse. Vaihtoehtoisesti voidaan valita myös pikajakeluna toimitettava lähetyks. Postihuolinta pystyy hoitamaan maahan saapuvan tavarat tullauksen ja kotiinkuljetuksen. Lisäksi maasta lähtevän tavarat tullaus voidaan hoitaa asiakkaan puolesta. Tänä päivänä on mahdollista seurata Internetin välityksellä kansainvälistä postiliikennettä seurantasysteemien ja viivakoodien avulla. (Melin 2011, 223)

Priority-paketti on yritykseltä yritykselle suunnattu lähetyks. Economy-paketti pystytään lähettämään kaikkiin maihin, ja se on hinnoiteltu maksuvyöhykkeiden mukaisesti. Priority- ja economy-pakettien maksimipaino on 20 kg. Osoitekortin lisäksi tulliluettelo täytyy liittää pakettiin. Express Mail Service (EMS) on kansainvälinen pikapostiverkko, joka kattaa kaikki maat. EMS-lähetyks on yhdessä päivässä perillä Länsi-Euroopan isoilla paikkakunnilla ja 2–3 päivässä useimmissa kaukomaissa. Kuljetusmaksua ei laskuteta, jos lähetyks on myöhästynyt sovitusta ajankohdasta. (Melin 2011, 223)

Postit ovat kehittäneet lisäksi consignment-koontikuorman, jossa lähetetään lukuisia paketteja vastaanottajille yhtä aikaa. Jos consignment-erä sisältää paketteja usealle vastaanottajalle samaan maahan, se kuljetetaan lavakuormana ja tullataan. Tämän jälkeen paketit jaetaan oikeille vastaanottajille. (Pehkonen 2000, 154)

7 INCOTERMS 2010 -TOIMITUSLAUSEKKEET

Toimituslausekkeet ovat kirjanyhdistelmiä, joilla sovitaan eräistä kaupan ehdoista. Toimituslauseke on olennainen osa kauppasopimusta, ja niillä osoitetaan myyjän ja ostajan velvollisuudet tavaraa toimittaessa. Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) Incoterms-ehtojen tulkintasääntöjä pidetään yleisimpänä toimituslausekkeiden kokoelmana ulkomaankaupassa. Tämän tulkintasääntökokoelman kansainvälinen soveltaminen laajentuu jatkuvasti. (Melin 2011, 56)

Toimituslausekkeet määrittelevät, miten tavaran vienti- ja tuontitapahtumaan liittyvät myyjän ja ostajan velvollisuudet jakaantuvat kuljetuksen aikana. Lausekkeet määrittelevät osapuolten toimintavelvollisuudet, kustannusvelvollisuudet sekä vahingonvaaran eli riskin siirtymispaikan. (Incoterms 2010, 5)

Incoterms 2010 -toimituslausekkeet otettiin käyttöön 1.1.2011. Lausekkeet jaettiin vuoden 2010 uudistuksessa kahteen ryhmään, joista toinen koskee kaikkia kuljetusmuotoja ja toinen pelkästään vesikuljetuksia. Uudistetussa kokoelmassa on yhteensä 11 toimituslauseketta. (ICC Finland 2013). Taulukossa 2. nähdään Incoterms 2010 -toimituslausekkeiden ryhmittely.

Taulukko 2. Toimituslausekkeet ja niiden ryhmittely (Melin 2011, 58)

Incoterms 2010		
Kaikki kuljetusmuodot		
EXW	Ex Works	Noudettuna lähettäjältä
FCA	Free Carrier	Vapaasti rahdinkuljettajalla
CPT	Carriage Paid To	Kuljetus maksettuna
CIP	Carriage and Insurance Paid To	Kuljetus ja vakuutus maksettuina
DAT	Delivered At Terminal	Toimitettuna terminaalissa
DAP	Delivered At Place	Toimitettuna määräpaikalla
DDP	Delivered Duty Paid	Toimitettuna tullattuna
Vain vesikuljetus		
FAS	Free Alongside Ship	Vapaasti aluksen sivulla
FOB	Free On Board	Vapaasti aluksessa
CFR	Cost and Freight	Kulut ja rahti maksettuna
CIF	Cost, Insurance and Freight	Kulut, vakuutus ja rahti maksettuina

Incoterms-lausekkeet määrittelevät tarkennettuna:

- osapuolten kustannusvastuut ja toimintavelvollisuudet
- vahingonvaaran siirtymispaikan
- asiakirjojen hankkimis- ja kustannusvastuut
- vakuuttamis- ja pakkausvelvollisuudet
- ilmoitusvelvollisuudet vastapuolelle. (Melin 2011, 57)

Toimenpide, joka ei ole selvästi myyjän velvollisuutena, kuuluu ostajalle. Suurimassa osassa toimituslausekkeista vastuut vahingosta, toimintavelvollisuuksista sekä kustannuksista siirtyvät samassa paikassa. Puolestaan CFR-, CIF-, CPT-, ja CIP-lausekkeissa tavara-, toimenpide- ja kustannusvastuu siirtyvät eri kohdissa myyjältä ostajalle. Jokaisen toimituslausekkeen alkukirjain kuvaa lausekkeen luonnetta. E-ryhmän toimituslausekkeessa myyjän velvollisuudet ovat alimmillaan. D-ryhmässä myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä lausekkeen ilmoittamaan määräpaikkaan asti. (Melin 2011, 57–58)

7.1 Kaikki kuljetusmuodot

EX WORKS – Noudettuna lähettäjältä

Toimituslauseke EXW:n mukaan myyjä toimittaa tavaran ostajalle silloin, kun se on asetettu ostajan käytettäväksi myyjän tiloissa tai muussa nimetyssä paikassa, esimerkiksi varastossa tai tuotantolaitoksessa. Myyjä ei ole velvollinen lastaamaan tavaraa eikä huolehtimaan mahdollisesta vientiselvityksestä. (DHL Finland 2013)

Kaupan osapuolten tulisi täsmentää toimituskohta nimetyllä toimituspaikalla mahdollisimman tarkasti, sillä riskit ja kustannukset ovat siihen saakka myyjän vastuulla. Ostaja vastaa kaikista riskeistä ja kustannuksista ottaessaan tavaran sovitusta kohdasta nimetyltä toimituspaikalta. Tämä toimituslauseke edustaa myyjän vähimpiä mahdollisia velvollisuuksia. (DHL Finland 2013)

FREE CARRIER – Vapaasti rahdinkuljettajalla

Toimituslauseke FCA tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavarantantamalla sen ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle myyjän tiloissa tai muussa nimetyssä paikassa. Toimituspaikka vaikuttaa kuitenkin lastaus- ja purkamisvelvollisuuksiin. Kaupan osapuolten tulisi täsmentää toimituskohta mahdollisimman tarkasti, sillä riski siirtyy ostajalle siinä kohdassa. (DHL Finland 2013)

Jos osapuolten aikomuksena on, että myyjä toimittaa tavarantostajalle omissa toimitiloissaan, tulisi toimituspaikaksi nimetä toimitilojen osoite. Jos taas osapuolet haluavat toimituksen tapahtuvan jossain muualla, on osoitettava toinen tarkka toimituspaikka. (DHL Finland 2013)

Lauseke FCA edellyttää, että myyjä vientiselvittää tavarant silloin, kun se on tarpeellista. Myyjällä ei ole velvollisuutta tuontiselvittää tavaraa, hoitaa mitään tuontimuodollisuuksia tai maksaa tuontitullia. (DHL Finland 2013)

CARRIAGE PAID TO – Kuljetus maksettuna

Toimituslauseke CPT tarkoittaa, että myyjä antaa tavarant nimeämälleen rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle sovitussa paikassa. Myyjä solmii kuljetussopimuksen ja maksaa rahdintavarant kuljettamisesta nimettyyn määräpaikkaan. (DHL Finland 2013)

CPT edellyttää, että myyjä tarpeen tullen vientiselvittää tavarant. Myyjällä ei ole velvollisuutta hoitaa mitään tuontimuodollisuuksia, tuontiselvittää tavaraa tai maksaa tuontitullia. (DHL Finland 2013)

CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO – Kuljetus ja vakuutus maksettuna

Toimituslauseke CIP tarkoittaa, että myyjä antaa tavarant nimeämälleen rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle sovitussa paikassa. ”Myyjä solmii kuljetussopimuksen ja maksaa rahdintavarant kuljettamisesta nimettyyn määräpaikkaan.” (DHL Finland 2013)

Myyjä hankkii vakuutus sopimuksen siltä varalta, että tavara vahingoittuu tai tuhoutuu sen ollessa kuljetuksen aikana ostajan vastuulla. Ostajan on otettava huomioon, että CIP-lausekkeen mukaan myyjä velvoitetaan hankkimaan vakuutus pelkästään vähimmäislausekkeen mukaisesti. Jos ostaja haluaa kattavamman vakuutussuojan, siitä on sovittava myyjän kanssa tai tehtävä erilliset vakuutusjärjestelyt. (DHL Finland 2013)

”CIP edellyttää, että myyjä tarvittaessa vientiselvittää tavarat.” Myyjällä ei ole velvollisuutta maksaa tuontitullia, hoitaa mitään tuontimuodollisuuksia tai tuontiselvittää tavaraa. (DHL Finland 2013)

DELIVERED AT TERMINAL – Toimitettuna terminaalissa

Toimituslauseke DAT tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavarat ostajalle asettamalla sen ostajan käytettäväksi kuljetuskalustosta purettuna nimetyssä terminaalissa nimetyssä määräpaikassa tai määräsatamassa. ”Terminaali” voi olla esimerkiksi varasto, konttipiha, laituri, tie-, rautatie- tai lentoterminaali. Myyjä on vastuussa kaikista riskeistä kuljetuksen aikana siihen asti, kunnes tavara on purettu terminaaliiin nimetyllä määräpaikalla. (DHL Finland 2013)

DAT edellyttää, että myyjä tarpeen tullen vientiselvittää tavarat. Myyjällä ei ole velvollisuutta tuontiselvittää tavaraa, maksaa tuontitullia tai hoitaa tuontimuodollisuuksia. (DHL Finland 2013)

DELIVERED AT PLACE – Toimitettuna määräpaikalle

Toimituslauseke DAP tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavarat ostajalle asettamalla sen hänen käytettäväkseen nimetyllä määräpaikalla saapuneesta kuljetuskalustosta purettavaksi. Myyjä on vastuussa kaikista kuljetuksen aikaisista riskeistä viedessään tavaraa nimettyyn paikkaan. (DHL Finland 2013)

DAP-lausekkeen mukaan myyjällä on tarvittaessa vientiselvitysvelvollisuus. Myyjällä ei ole velvollisuutta maksaa tuontitullia eikä tuontiselvittää tavaraa tai hoitaa tuontimuodollisuuksia. Jos kaupan osapuolet haluavat, että myyjä hoitaa

kaikki tuontimuodollisuudet, tuontiselvittää tavarán sekä maksaa tuontitullin, on suositeltavaa käyttää toimituslauseketta DDP. (DHL Finland 2013)

DELIVERED DUTY PAID – Toimitettuna tullattuna

Toimituslauseke DDP tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavarán ostajalle asettamalla sen hänen käytettäväkseen nimetyllä määräpaikalla purettavaksi saapuneesta kuljetuskalustosta. Myyjä vastaa kaikista riskeistä ja kustannuksista tavarán tuomiseksi määräpaikkaan. Myyjä on velvollinen vienti- ja tuontiselvittämään tavarán, maksamaan vienti- ja tuontitullin sekä hoitamaan kaikki tullimuodollisuudet. (DHL Finland 2013)

DDP kuvaa myyjän enimmäisvelvollisuuksia. Kyseistä lauseketta ei tule käyttää, jos myyjä ei pysty tuontiselvitykseen joko suoraan tai välillisesti. Jos kaupan osapuolet haluavat, että ostaja vastaa kaikista tuontimuodollisuuksien riskeistä ja kustannuksista, on suositeltavaa käyttää toimituslauseketta DAP. Ellei kauppasopimuksessa ole erikseen sovittu, arvonlisävero tai muu tuonnin yhteydessä maksettava vero kuuluu myyjän maksettavaksi. (DHL Finland 2013)

7.2 Vain vesikuljetus

FREE ALONGSIDE SHIP – Vapaasti aluksen sivulla

Toimituslauseke FAS tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavarán asettamalla sen ostajan käytettäväksi tämän nimeämän aluksen vierellä, esimerkiksi proomussa tai laiturilla, nimetyssä laivaussatamassa. Riski tavarán tuhoutumisesta tai vaurioitumisesta siirtyy, kun tavara on aluksen vierellä ja ostaja vastaa kaikista sen jälkeisistä kustannuksista. (DHL Finland 2013)

Kun tavara toimitetaan kontitettuna, myyjä luovuttaa jossain tapauksissa kontin rahdinkuljettajalle sisämaan terminaalissa eikä aluksen vierellä. Näissä tapauksissa oikea lauseke ei ole FAS, vaan tulisi käyttää toimituslauseketta FCA. (DHL Finland 2013)

Lauseke FAS edellyttää, että myyjä vientiselvittää tavaran sen ollessa tarpeellista. Myyjällä ei ole velvollisuutta hoitaa mitään tuontimuodollisuuksia, tuontiselvittää tavaraa tai maksaa tuontitullia. (DHL Finland 2013)

FREE ON BOARD – Vapaasti aluksessa

Toimituslauseke FOB tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran ostajan nimeämään alukseen nimetyssä laivaussatamassa tai osoittaa sen olevan jo siten toimitetun. Riski tavaran tuhoutumisesta tai vaurioitumisesta siirtyy tavaran ollessa aluksessa. Ostaja vastaa kaikista tämän jälkeisistä kustannuksista. (DHL Finland 2013)

Lauseke FOB edellyttää, että myyjä vientiselvittää tavaran tarpeen tullen. Myyjällä ei ole velvollisuutta maksaa tuontitullia, tuontiselvittää tavaraa tai hoitaa muitakaan tuontimuodollisuuksia. (DHL Finland 2013)

COST AND FREIGHT – Kulut ja rahti maksettuina

Toimituslauseke CFR tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran alukseen tai osoittaa sen olevan jo siten toimitetun. Riski tavaran tuhoutumisesta tai vaurioitumisesta siirtyy ostajalle tavaran ollessa aluksessa. Myyjän vastuulla on tehdä kuljetussopimus ja maksaa rahtikulut tavaran tuomiseksi nimettyyn määräsatamaan. (DHL Finland 2013)

Lauseke CFR edellyttää, että myyjä vientiselvittää tavaran silloin, kun se on tarpeellista. Myyjällä ei ole velvollisuutta hoitaa tuontimuodollisuuksia, maksaa tuontitullia tai tuontiselvittää tavaraa. (DHL Finland 2013)

COST, INSURANCE AND FREIGHT – Kulut, vakuutus ja rahti maksettui- na

Toimituslauseke CIF tarkoittaa, että myyjä toimittaa tavaran alukseen tai osoittaa sen olevan siten toimitetun. Riski tavaran tuhoutumisesta tai vaurioitumisesta siirtyy ostajalle tavaran ollessa aluksessa. Myyjän täytyy tehdä kuljetussopimus ja maksaa rahti sekä muut kulut tavaran tuomiseksi nimettyyn määräsatamaan. (DHL Finland 2013)

Myyjä solmii lisäksi vakuutussopimuksen, joka kattaa ostajan riskin tavarahan hingoittumisesta tai tuhoutumisesta kuljetuksen aikana. Ostajan tulee ottaa huomioon, että CIF-lausekkeen mukaan myyjä velvoitetaan hankkimaan vakuutus pelkästään vähimmäisehdoin. Jos ostaja haluaa kattavamman vakuutussuojan, siitä on sovittava myyjän kanssa tai tehtävä erilliset vakuutusjärjestelyt. (DHL Finland 2013)

Lauseke CIF edellyttää, että myyjä tarpeen vaatiessa vientiselvittää tavarahan. Myyjällä ei ole velvollisuutta tuontiselvittää tavaraa, maksaa tuontitullia tai hoitaa tuontimuodollisuuksia. (DHL Finland 2013)

8 ULKOMAAN MAKSUT

Kansainvälistyminen aiheuttaa yhä isompia haasteita yritysten maksuliikenteen hoitamiselle. Toimitukset ulkomaille sitovat yrityksissä paljon rahaa, ja maksuliikenteen hyvällä hoitamisella pystytään vaikuttamaan kaupan onnistumiseen. Oikeilla maksutapojen valinnoilla voidaan nopeuttaa rahan kertymistä yrityksen kas-
saan. (Melin 2011, 116)

8.1 Maksuehdot

Monet eri tekijät vaikuttavat maksuehdon ja maksutavan valintaan. Kauppahinnan maksamiseen liittyvät olennaiset kysymykset yksilöidään maksuehdoissa. Ulkomaankaupassa erityisiä haasteita maksuehtojen valintaan aiheuttavat kaupan osapuolien pitkät välimatkat, vaihtelevat kauppatavat, uuden kauppasuhteen tuottama epävarmuus, valuuttamääräykset sekä ankara kansainvälinen kilpailu. (Melin 2011, 119)

Maksuehtoja valittaessa on otettava huomioon muun muassa maksuvaluutta, maksuaika ja -tapa, alennukset, pankkikulujen maksaja, toimituslauseke sekä viivästysseuraamukset. Maksuehdot on merkittävä selkeästi ja yksiselitteisesti oikean maksun ja toimituksen saamiseksi. Maksuehtoihin on kiinnitettävä erityisesti huomiota kaupan arvon ollessa suuri, esimerkiksi projektiviennissä ja tilaustuotteiden kohdalla. Ostajan luottokelpoisuuden selvittäminen on äärimmäisen tärkeää. (Melin 2011, 119)

8.2 Maksutavat

Ulkomaankauppaa tekevän yrityksen kannattaa valita tarkasti kauppaan parhaiten sopiva maksutapa jo tarjousmenettelyn aikana. Maksutavan valinnalla voidaan välttää sellaisia riskejä, joita kotimaankaupassa ei ole. Kaupan onnistumisen ja maksun saamisen kannalta maksutavan valinnalla saattaa olla suuri merkitys. Maksutavan valinta voidaan laskea olennaiseksi osaksi ulkomaankaupan neuvotte-
luja. Maksutavan valintaan vaikuttavat muun muassa kaupan osapuolten välinen luottamus, halu poistaa ostajaan liittyviä riskejä, perinteiset kauppatavat, paikallinen lainsäädäntö sekä kilpailutilanne. (Melin 2011, 120)

Maksutapaa valittaessa on otettava huomioon:

- maksutavan varmuus ja nopeus
- ostajan luotettavuus
- ostajan markkinat neuvottelutilanteessa
- perinteiset kauppatavat
- kaupan kohde
- rahoitusmahdollisuudet
- maksutapojen kustannukset ja jakautuminen myyjän ja ostajan välillä
- valuuttamääräykset ja maantieteellinen etäisyys
- ostajamaan taloudellinen ja poliittinen tilanne. (Melin 2011, 120)

Ulkomaankaupassa käytettäviä maksutapoja ovat:

- perittävä
- remburssi
- maksumääräys
- ulkomaan shekki. (Melin 2011, 121)

Maksumääräys ja ulkomaan shekki edellyttävät myyjän ja ostan välistä luottamusta, koska nämä maksutavat eivät sisällä minkäänlaisia ehtoja pankkien välillä. Pankki toimii pelkästään välittäjänä eikä ota haltuunsa tavaran hallintaan ja toimintukseen oikeutettavia asiakirjoja. Shekin käyttäminen ulkomaankaupan maksuliikenteessä on tiedonsiirtomenetelmien (SWIFT) kehittymisen myötä vähentynyt merkittävästi. Sen käyttöön liittyy runsaasti riskejä, minkä vuoksi shekkiä ei suositella käytettäväksi ulkomaankaupan maksutapana. Turvallisempi vaihtoehto on maksumääräys, joka on verrattavissa kotimaiseen pankkisiirtoon. Maksaja antaa siinä kirjallisesti tai konekielisesti tiedot maksusta ja sen lähettämistavasta pankille, joka veloittaa asiakkaan tiliä tai vastaanottaa maksajan suorituksen kassaan maksuna. (Melin 2011, 121–123)

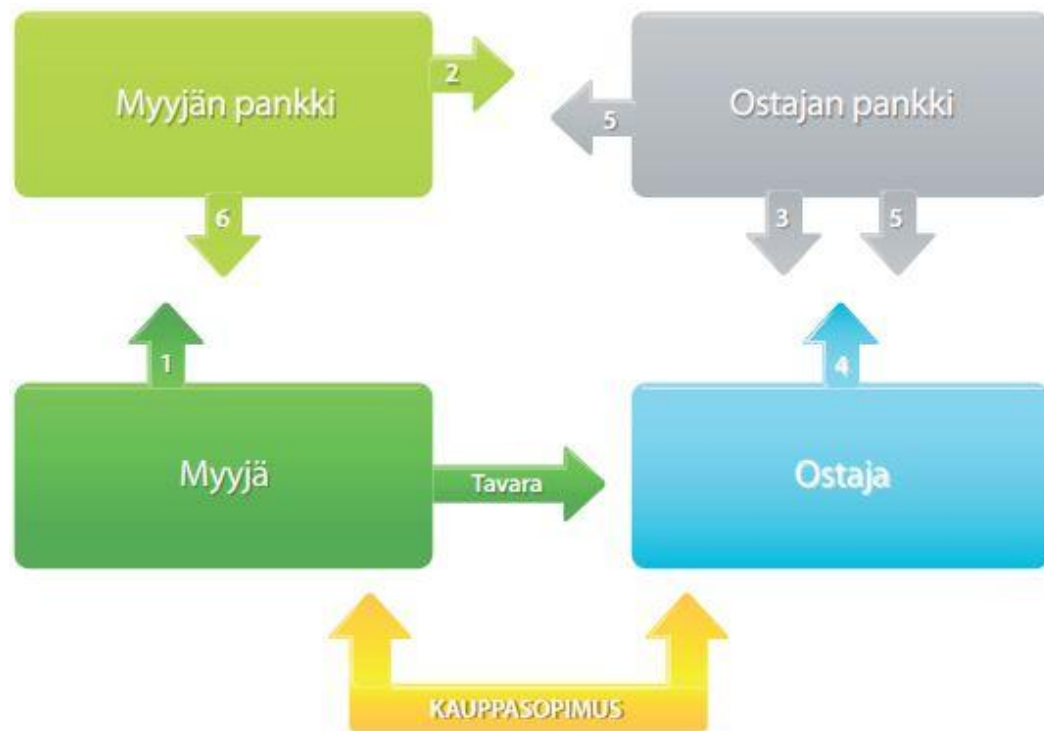
Suosittelavaa on käyttää maksutapana joko perittävää tai remburssia, mikäli yritys haluaa turvata maksun saannin. Perittävää ja remburssia kutsuaan asiakirjamaksuiksi (Documentary Payment). (Melin 2011, 120–121) Seuraavaksi tutkimukses-

sa tarkastellaan yksityiskohtaisemmin perittävää ja remburssia, joita käytetään eniten maksutapana Nigerian kaupassa.

8.2.1 Perittävä

Perittävä (Cash Against Documents tai Documentary Collection) on maksutapa, jossa toimeksiantaja eli myyjä antaa pankilleen ohjeet periä maksu ja luovuttaa mukaan liitetyt asiakirjat maksajalle annettujen ohjeiden mukaisesti. Perittävässä viejä määrä tavarasta siihen asti, kunnes ostajana on sen maksanut. Tavara luovutetaan ostajalle, kun perittävän ehdot ovat täyttyneet eli maksu on suoritettu tai vekseli on hyväksytty. (Aktia 2013)

Perittävässä on valittavissa kaksi erilaista tyyppiä: D/P (Documents Against Payment) eli maksu asiakirjoja vastaan ja D/A (Documents Against Acceptance) eli asiakirjat hyväksymistä vastaan. D/P edellyttää ostajan käteismaksua pankin ilmoitettua perittäväksi saapuneista asiakirjoista. Usein ostaja maksaa perittävän vasta tavaransa saavuttua maahan. D/A käytetään, jos kaupan osapuolet ovat sopineet maksuajasta. Tässä tapauksessa ostajan on hyväksyttävä myyjän asettama vekseli saadakseen perittävän asiakirjat lunastetuksi pankista. (Aktia 2013) Kuvi-
ossa 1. on esitelty perittävän kulkukaavio.



Kuvio 1. Perittävän kulkukaavio (Aktia 2013, vienti)

Perittävässä toimitaan seuraavasti:

1. Myyjä antaa pankkiinsa toimeksiannon, jonka liitteenä ovat asiakirjat
2. Pankki lähettää asiakirjat perittäväksi ostajan pankkiin
3. Pankki ilmoittaa asiakkaalle perittävästä
4. Ostaja maksaa perittävän tai hyväksyy vekselin
5. Ostaja saa asiakirjat haltuunsa, jonka jälkeen pankki tilittää perittävän varat myyjän pankille
6. Myyjän pankki hyvittää rahat edelleen myyjälle. (Aktia 2013)

8.2.2 Remburssi

Remburssi on ulkomaankaupan maksuväline, maksutapa ja kassanhallintaväline. Se on ostajan pankin eli avaajapankin kirjallinen sitoumus maksaa kauppahinta myyjälle. Myyjä saa maksun esitettyään pankille remburssiehtojen mukaiset asiakirjat. Remburssista käytetään nimitystä Documentary Credit, D/C tai tietyissä yhteyksissä termiä Letter of Credit, L/C. (Aktia 2013)

Remburssi on turvallisin maksutapa sekä myyjälle että ostajalle. Sitä suositellaan käytettäväksi uusiin asiakassuhteisiin, kun myynnin kohteena on arvokkaita, tilauksesta valmistettavia tavaroita tai ostajan maan poliittinen ja taloudellinen tilanne on epävaka. Remburssin avulla molemmat kaupan osapuolet voivat varmistaa omat etunsa. Myyjälle se antaa turvaa, sillä pankit valvovat maksun suorittamista ja tavarantoimitusta osoittavien asiakirjojen luovuttamista. Ostaja pystyy todistamaan maksukykynsä ja luottokelpoisuutensa avauttamalla remburssin omassa pankissaan. Molemmille on hyötyä siitä, että asiakirjat ja maksu liikkuvat puolueettoman ja luotettavan osapuolen kautta. Pankin vahvistama remburssi takaa myös sen, että viranomaisten määräykset tuontimaassa eivät ole estämässä maksun saantia. (Aktia 2013)

Remburssien käsittely perustuu Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaisiin remburssisääntöihin (ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits). Nämä säännöt sitovat kaikkia remburssin osapuolia, ellei toisin ole sovittu. (Aktia 2013) Kuviossa 2. on esitelty remburssin kulkukaavio.



Kuvio 2. Remburssin kulkukaavio (Aktia 2013, vienti)

Remburssissa toimitaan seuraavasti:

1. ”Ostaja ja myyjä tekevät kauppasopimuksen ja sopivat maksutavaksi remburssin
2. Ostaja antaa pankilleen toimeksiannon remburssin avaamisesta myyjän hyväksi
3. Avaajapankki avaa remburssin toimeksiannon perusteella myyjän pankkiin
4. Avisoiva pankki ilmoittaa remburssin myyjälle ja mahdollisesti lisää remburssiin vahvistuksensa
5. Tarkastettuaan ja hyväksyttyään remburssin ehdot, myyjä toimittaa tavarán
6. Myyjä esittää remburssi asiakirjat nimettyyn/vahvistavaan pankkiin, joka tarkastaa asiakirjat
7. Todettuaan, että asiakirjat ovat remburssiehtojen mukaiset nimetty/vahvistava pankki maksaa, hyväksyy tai negosioi remburssin
8. Asiakirjat lähetetään avaajapankkiin, joka myös tarkastaa asiakirjat
9. Maksu remburssiehtojen maksuajankohdan mukaisesti
10. Maksu ostajalta remburssin määräämänä ajankohtana; heti tai eräpäivänä
11. Avaajapankki luovuttaa asiakirjat ostajalle.” (Aktia 2013)

9 TUTKIMUKSEN EMPIIRINEN OSUUS

Tässä luvussa käsitellään tutkimuksen empiiristä osaa ja erityyppisiä tutkimusmenetelmiä. Empiirinen osuus toteutettiin kvalitatiivisena teemahaastatteluna, johon valittiin mukaan Nigerian kaupan ammattilaisia. Loppuosassa esitellään haastattelun tuloksia, arvioidaan tutkimuksen luotettavuutta sekä laaditaan johtopäätökset ja yhteenveto.

9.1 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmät ovat erilaisia aineiston hankinta ja -analyysimetodeja, joita käytetään tutkimuksen empiirisessä osuudessa. Ne voidaan jakaa laadullisiin eli kvalitatiivisiin ja määrällisiin eli kvantitatiivisiin tutkimusmenetelmiin. Laadullisia menetelmiä ovat esimerkiksi haastattelu ja havainnointi. Määrällinen menetelmä on esimerkiksi kysely. (Saukkonen 2013)

Kvalitatiivisen tutkimuksen tarkoituksena on tutkia kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Yleisesti todetaan, että laadullisessa tutkimuksessa on tavoitteena löytää tai paljastaa tosiasioita kuin todentaa jo olemassa olevia väittämiä. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa aineisto kootaan todellisissa tilanteissa, joissa käytetään ihmistä tiedon keruun instrumenttina. Tällöin tutkittavien mielipiteet ja näkökulmat tulevat hyvin esille. Tämän tyyppisen tutkimuksen pyrkimyksenä ei ole hypoteesien ja teorian testaaminen vaan aineiston yksityiskohtainen ja monipuolinen tarkastelu. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2010)

Kvantitatiivisessa tutkimuksessa keskeisiä ovat aiemmat teoriat ja johtopäätökset aiemmista tutkimuksista. Määrälliselle tutkimukselle tyypillistä on hypoteesien esittäminen ja käsitteiden määrittely. Tutkimuksessa on usein tarkat koehenkilövalinnat ja otantasuunnitelmat: muodostetaan perusjoukko, josta otetaan otos. Kvantitatiivista tutkimusta käytetään, kun halutaan analysoida ja esittää tutkimustulokset tarkasti, tilastollisesti ja numeraalisesti. (Hirsjärvi ym. 2010, 140)

Tutkimusmenetelmän valintaan vaikuttavat monet tekijät. Ensisijaisesti tutkimusongelma vaikuttaa valittavaan menetelmään, mutta myös resurssit ja ajankäyttö on otettava huomioon. Tutkijan täytyy ennakkoon pohtia, millaisia konkreettisia jär-

jestelyjä tulee tehdä sekä päätettävä menettelytavoista. (Hirsjärvi ym. 2010, 177–178)

Tämän tutkimuksen empiirisen osuuden tutkimusmenetelmäksi valittiin kvalitatiivinen eli laadullinen aineistonhankintatekniikka. Empiirinen osuus pohjautuu tutkimuksen teoriaosuuteen. Tiedonkeruumuotona käytettiin puolistrukturoitua teemahaastattelua, johon osallistui vaasalaisen yrityksen Nigerian kaupan ammattilaisia. Teemahaastattelun tarkoituksena oli saada haastatella eri työtehtävissä olevia henkilöitä, näin ollen saataisiin monia näkökulmia vientiprosessista Nigeriaan. Menetelmänä käytettiin puolistrukturoitua haastattelua, koska sen avulla saadaan laajempi käsitys aiheesta ja päästään syvällisemmin keskustelemaan tutkimusongelmasta.

Haastattelun suurimpana etuna nähdään joustavuus eli voidaan säädellä aineiston keruuta sulavasti tilanteen vaatimalla tavalla ja vastaajia myötäillen. Haastatteluaiheiden järjestystä pystytään muuttamaan, ja vastauksia voidaan tulkita paremmin kuin esimerkiksi kyselyssä. Ihminen saa tutkimustilanteessa kertoa aiheesta mahdollisimman laajasti ja vapaasti. Haastattelun avulla pystytään syventymään annettuihin vastauksiin ja selventämään niistä saatuja tietoja. Haastattelun etuna on myös se, että haastateltavat on mahdollista tavoittaa helposti myöhemminkin, jos on tarpeellista täydentää aineistoa. (Hirsjärvi ym. 2010, 205–206)

Haastattelu vie joka tapauksessa aikaa, ja se vaatii tarkkaa suunnittelua. Haastatteluun liittyy lisäksi virhelähteitä, jotka johtuvat sekä haastattelijasta että haastateltavasta. Tutkimustilanteen kokonaisuudella on suuri merkitys, sillä haastateltava voi esimerkiksi kokea tilanteen pelottavaksi tai itseään uhkaavaksi. Haastattelun luotettavuutta saattaa vähentää se, että tutkimustilanteessa on taipumus antaa sosialisesti suotavia vastauksia. Haastateltava voi myös antaa sellaista tietoa, jota tutkija ei ole kysynyt. (Hirsjärvi ym. 2010, 206)

9.2 Teemahaastattelun suunnittelu ja toteuttaminen

Puolistrukturoitu teemahaastattelu on lomake- ja avoimen haastattelun välimuoto. Teemahaastattelussa tunnusomaista on, että haastattelun aihepiirit eli teemat ovat

tiedossa, mutta kysymysten tarkka järjestys ja muoto puuttuvat. Teemahaastattelu vastaa hyvin kvalitatiivisen tutkimuksen lähtökohtia. (Hirsjärvi ym. 2010, 208–209)

Teemahaastattelun suunnittelu käynnistyi kysymysten hahmottelulla ja muodostamisella. Laadin yhteensä yhdeksän haastattelukysymystä, jotka tukevat mahdollisimman hyvin tutkimuksen teoreettista osuutta. Tämän jälkeen aloin etsimään sopivia henkilöitä haastatteluihin. Työskentelen vaasalaisessa vientiyrityksessä, joten potentiaalisten haastateltavien kontakteja oli helppo saada. Valitsin haastatteluun kohderyhmäksi toimihenkilöt, joilla on kokemusta ja asiantuntemusta Nigeriaan kohdistuvasta kaupasta. Haastattelupyyntöön myönteisesti vastanneiden henkilöiden kanssa sovimme ajankohdan tapaamiselle. Haastateltavien joukko muodostui lopulta neljästä ihmisestä.

Lähetin kysymykset sähköpostilla haastateltaville edellisenä päivänä ennen haastattelua, jotta he voisivat enakkoon tutustua kysymyksiin ja miettiä vastauksia. Lähtökohtana oli haastatella yhtä henkilöä kerralla. Haastatteluiden kesto oli noin 30 minuuttia ja ne toteutettiin yrityksen neuvotteluhuoneessa. Kaikki haastattelut käytiin suomeksi ja ne suoritettiin yhden päivän aikana.

9.3 Haastattelukysymykset

Muodostin yhdeksän kysymyksen haastattelurungon. Ensimmäiseksi halusin haastattelussa selvittää, millaisissa työtehtävissä henkilöt toimivat ja monenko vuoden kokemus heillä on viennistä Nigeriaan. Haastattelun päämääränä oli selvittää, millainen Nigeria on viennin kohdemaana. Kysyin haastateltavilta, millaisia kokemuksia heillä on viennistä Nigeriaan, ja mitkä asiat ovat tuottaneet eniten ongelmia. Tarkoitus oli tutkia, millaisia asioita Nigerian kanssa kauppaa tekevän yrityksen täytyy erityisesti ottaa huomioon. Tämän lisäksi käsiteltiin vientiin tarvittavia asiakirjoja, ulkomaankaupan kuljetusmuotoja, kansainvälisiä toimituslausekkeita sekä maksuehtoja ja maksutapoja.

9.4 Empirian tulokset

Seuraavassa on listattu tutkimuksen haastateltavat. Haastateltavat halusivat pysyä nimettöminä, joten heidän nimiään ei tulla mainitsemaan työssäni. Jokainen henkilö antoi luvan haastattelun nauhoittamiseen.

Työtehtävät ja kokemus viennistä Nigeriaan

Henkilö A

Haastateltava toimii esimiestehtävissä viennin asiakirjoista vastuussa olevalla osastolla. Hän on työskennellyt yrityksessä kuusi vuotta. Hänellä on hieman käytännön kokemusta Nigeriaan kohdistuvasta viennistä.

Henkilö B

Haastateltava on työskennellyt yrityksessä alle vuoden ja toimii tällä hetkellä vientiassistenttina. Tuona aikana hän on suorittanut vientiä Nigeriaan, mutta aikaisempaa kokemusta hänellä ei ole.

Henkilö C

Haastateltava on vientiassistentti, joka on pääasiassa tekemisissä Nigerian ja muiden Afrikan maiden kanssa. Hän on työskennellyt yrityksessä yli kolme vuotta.

Henkilö D

Haastateltava toimii vientiassistenttina tiimissä, jonka vastuualueena ovat Afrikan maat. Hän on työskennellyt yrityksessä reilun vuoden ja tehnyt sinä aikana vientiä muun muassa Nigeriaan.

Nigeria kohdemaana

Kaikki haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että Nigeria on kauppakumppanina huomattavasti mainettaan parempi. Haastatteluista kävi myös ilmi, että nigerialaiset ovat valmiita tekemään yhteistyötä sekä kiinnostus suomalaisen osaamiseen on maassa suuri. Nigeriaa pidetään otollisena kohteena sellaiselle vientiyrityksel-

le, joka löytää maasta luotettavat paikalliset kumppanit. Maa toimii myös porttina muihin Länsi-Afrikan maihin, mutta korruptioon ja poliittisiin riskeihin kannattaa varautua.

Nigerian markkinoillepääsyn suurimpia haasteita ovat:

- tullimenettelyjen monimutkaisuus
- vientikiellot
- piraattituotteet
- korruptio
- harmaa kauppa
- teknisten laitteiden hyväksyntämenettely.

”Nigeria on viennin kannalta sellainen maa, jossa sekä riskit että voitot voivat olla suuria.” (Henkilö A)

”Nigerian maine on heikko kauppakumppanina ja yritysten toimintaympäristönä.” (Henkilö C)

Kaupankäyntikulttuuri

Nigeria on hierarkkinen yhteiskunta ja tämä on huomattavissa kaupankäyntikulttuurissa. Haastateltavista suurin osa totesi, että Nigerian kaupankäyntitavoissa on huomattavissa korruptiota ja byrokratiaa. Lisäksi nigerialaiset asiakkaat odottavat suurta arvostusta kaupankäynti kumppaneiltaan. Kauppaneuvottelut kannattaakin sopia 1–2 kuukautta aikaisemmin, koska nigerialaiset eivät tee hätiköityjä päätöksiä.

”Kauppaneuvotteluihin on suositeltavaa saapua juuri ajallaan, koska täsmällisyyttä arvostetaan Nigeriassa.” (Henkilö A)

”Kauppaneuvottelut varmistetaan aina soittamalla asiakkaalle päivää ennen neuvotteluiden alkamista.” (Henkilö D)

Lähetysten kannalta tiedonkulku on haastava asia. Kun kauppasopimus on tehty ja tavara lähetetty, voivat jotkin tiedot vielä muuttua matkan varrella. Puutteellinen

tiedonkulku saattaa aiheuttaa esimerkiksi lähetyksen viivästymisen. Henkilö B kertoi, että asiakas harvoin tuntee Euroopan unionin sääntöjä ja määräyksiä, tai millaisia vaatimuksia EU ja tulli voivat asettaa.

”Asiakkaan ilmoittamat muutokset eivät aina kantaudu meille asti tai kuulemme niistä liian myöhään.” (Henkilö B)

Vientiasiakirjat

Haastateltavat vahvistivat vientiasiakirjojen oikeellisuuden nopeuttavan vientiprosessia huomattavasti. Vientiasiakirjojen virheellinen tai puutteellinen täyttäminen aiheuttaa väistämättömästi ongelmia tavarán lähetyksessä. Väärää tietoa sisältävien asiakirjojen vuoksi tavara jää tulliin, mikä aiheuttaa viivästyksiä lähetyksen saapumiseen asiakkaalle. Tämä aiheuttaa myös lisäkustannuksia yritykselle, kun tavara säilytetään tullin tiloissa.

”Hyvin usein joudumme kysymään asiakkaalta ovatko kaikki tiedot varmasti oikein.” (Henkilö C)

”Osalla nigerialaisista asiakkaista on sellainen käsitys, ettei tietojen oikeellisuu-
della ole niin suuri merkitys.” (Henkilö A)

Vientiasiakirjojen oikeellisuus korostuu erityisesti Form M-hakemusasiakirjan täyttämisessä. Form M-hakemuksen liitteeksi asiakas tarvitsee muun muassa vie-
jän laatiman proformalaskun. Nigerian keskuspankki ei hyväksy hakemusta, jos laskulla olevat tiedot osoittautuvat puutteellisiksi. Tällaisessa tilanteessa asiak-
kaalle ei myönnetä valuuttaa tavaroiden maksamista varten. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että tulli voi luovuttaa tavarán asiakkaalle, mutta asiakas ei pysty maksamaan sovittua kauppahintaa. Uusien asiakirjojen lähettäminen on mahdol-
lista, mutta se tuottaa ylimääräistä työtä yritykselle.

”On erittäin tärkeää tarkistaa, että Form M-hakemuksessa kaikki tiedot ovat oi-
kein.” (Henkilö D)

”Joskus joudumme odottamaan kohtuuttoman kauan Nigerian keskuspankin hyväksyntää Form M-hakemukselle. Ilman hyväksyntää hakemusta emme voi lähettää tavaraa.” (Henkilö C)

Kuljetukset ja toimituslausekkeet

Haastateltavat henkilöt kertoivat, että yrityksessä on ennakolta sovittu, mitä kuljetusmuotoja ja toimituslausekkeitä käytetään eri maihin. Pääasiallisesti toimituslauseke valitaan kuljetusmuodon mukaan. Nigerian kohdalla käytössä ovat toimituslausekkeet DAP ja CIP. DAP-lausekkeessa kuljetusmuotona on kuriiri ja CIP-lausekkeessa kuljetus tapahtuu lentorahtina.

”Meidän tehtävämme on tarkistaa, että kuljetusmuodot ja toimituslausekkeet täsmäävät toisiinsa. Myyjät tekevät tässä asiassa joskus virheitä.” (Henkilö B)

Haastateltavat sanoivat, että kuljetusmuoto määräytyy lähetyksen painon mukaan. Kuriiria käytetään 1–50 kg lähetyksissä ja yli 50 kg painavat lähetykset toimitetaan lentorahtina. Tällä tavoin saavutetaan mahdollisimman nopea toimitusaika sekä kohtuulliset rahtikulut.

”Eri maihin käytettävät toimituslausekkeet ja kuljetusmuodot ovat valittu asiantuntijoiden kanssa ja niistä poiketaan hyvin harvoin.” (Henkilö A)

Maksuehdot ja maksutavat

Haastatteluissa selvisi, että tavarat myydään aina yrityksen Nigerian konttorille. Tämä paikallinen konttori hoitaa itse tavarantoiminnan loppuasiakkaille. Tällä tavoin maksuun liittyvät riskit siirretään Nigerian konttorin vastuulle. Kun kauppakumppani on näin tuttu ja luotettava, ei käytetä erikoisia maksuehtoja. Nigerian lähetykset toimitetaan tavallisesti kauppalaskulla, jossa maksuehtona on 45 päivää netto.

”On tärkeää toimia yhteistyössä Nigerian konttorin kanssa, koska heiltä löytyy paikallinen osaaminen.” (Henkilö A)

”Yritykset törmäävät Nigeriassa edelleen korruptioon ja rikollisuuteen. Tällä toimintatavalla tiedämme kenen kanssa olemme tekemisissä.” (Henkilö C)

Kehitysehdotuksia

Halusin haastatteluissa myös selvittää mahdollisia kehitysehdotuksia vientiprosessin helpottamiseksi. Vientiprosessia kehittämällä tavaran lähetys onnistuisi paremmin sekä kaupankäynti olisi selväpiirteisempää. Yleisesti ottaen haastateltavat pitivät nykyistä prosessia toimivana.

Moni henkilö piti erittäin tärkeänä vientiasiakirjojen täyttämistä oikein, jolloin tullaus pystytään hoitamaan ilman suurempia ongelmia. Tämä kuitenkin vaatii kaupan osapuolilta selkeää ja aktiivista yhteydenpitoa. Kuten jo aiemmin kävi ilmi, asiakirjoihin tarvittavien tietojen oikeellisuutta joudutaan usein kyseenalaistamaan.

Haastateltavat totesivat vientiprosessin helpottuneen huomattavasti, kun Nigeriaan perustettiin yrityksen oma konttori. Paikallisen kumppanin kanssa tavarat saadaan sujuvammin maahan ja he tuntevat nigerialaisen kaupankäyntikulttuurin. Lisäksi työhön perehdyttäminen koettiin tärkeäksi, jotta vältetään turhilta virheiltiltä.

”Kun kaikilla osapuolilla on pelisäännöt selvillä, vientiprosessin toteuttaminen suhteellisen helppoa.” (Henkilö A)

”Nigerian kohdalla ohjeistukset ovat muuttuneet monta kertaa. Se tekee maasta haastavan viennin kohteen, koska prosessin tekemiseen ei ehdi muodostua rutinaa.” (Henkilö D)

9.5 Tutkimuksen reliaabelius ja validius

Tutkimuksessa pyritään välttämään virheiden muodostumista, mutta silti tulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelevat. Sen vuoksi kaikissa tutkimuksissa pyritään arvioimaan tehdyn tutkimuksen luotettavuutta. Luotettavuuden arvioinnissa voidaan käyttää monia erilaisia tutkimus- ja mittaustapoja. Tutkimuksen tasoa ja johdopäätösten luotettavuutta arvioitaessa käytetään usein reliaabeliuden ja validiuden

käsitteitä. Molemmat käsitteet liittyvät tutkimuksen luotettavuuteen tiedon tuottajana. (Saukkonen 2013)

Tutkimuksen reliabelius tarkoittaa tutkimustulosten toistettavuutta. Tutkimuksen reliabelius tarkoittaa siis mittauksen tai tutkimuksen kykyä antaa ei-sattumanvaraisia tuloksia. Esimerkiksi jos kaksi arvioijaa päätyy samanlaiseen tulokseen, voidaan tulosta pitää reliabelina. Tutkimuksen heikko reliabiliteetti saattaa olla seurausta esimerkiksi sellaisista virheistä, jotka johtuvat huolimattomuudesta aineiston keruussa. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa kyse voi olla esimerkiksi nauhoitetun haastattelun epätarkasta purkamisesta. (Hirsjärvi ym. 2010, 231–233)

Tutkimuksessani saavutettiin mielestäni riittävän suuri toistettavuus. Tutkimuksen reliabiliteettia eli luotettavuutta voidaan pitää hyvänä, sillä tutkimuksen haastatteluihin osallistuneilla henkilöillä on asiantuntemusta ja kokemusta viennistä Nigeriaan. Haastateltava kohderyhmä muodostui kokonaan oman alansa ammattilaisista. Tutkimustulokset olisivat suurella todennäköisyydellä samat, mikäli tutkimus toteutettaisiin uudelleen. Tutkimustulosten virheet minimoitiin nauhoittamalla haastattelut ja purkamalla ne huolellisesti jälkeensä.

Tutkimuksen validius eli pätevyys on tutkimuksen kannalta huomattavasti ratkaisevampi laadun kriteeri. Siinä on kyse mahdollisista systemaattisista ongelmista tutkimuksen tulkinnoissa tai suorituksessa. Kaiken kaikkiaan validius tarkoittaa aineistosta tehtyjen johtopäätösten luotettavuutta ja tutkimusmenetelmän kykyä mitata juuri sitä, mitä on tarkoituskin mitata. (Saukkonen 2013)

Laadullisen tutkimuksen luotettavuutta nostaa tutkijan perusteellinen selostus tutkimuksen toteuttamisesta. Perusteellisuus koskee tutkimuksen kaikkia vaiheita ja myös aineiston tuottamisen olosuhteet tulisi kertoa totuudenmukaisesti ja selkeästi. Esimerkiksi haastattelututkimuksessa kerrotaan olosuhteista ja paikoista, joissa aineistot kerättiin. Lisäksi tutkimuksessa kerrotaan haastatteluihin käytetty aika, mahdolliset häiriötekijät, virhetulkinnat haastattelussa sekä tutkijan oma itsearviointi tilanteesta. (Hirsjärvi ym. 2010, 231–233)

Tutkimustulosten tulkinta vaatii tutkijalta kykyä punnita vastauksia ja saattaa niitä myös teoreettisen tarkastelun tasolle. Tulosten tulkintaan pätee myös tarkkuus: olisi kerrottava, millä perusteella tutkija muodostaa tulkintoja sekä mihin hän päätelmänsä perustaa. Tässä lukijaa auttaa, jos tutkimusselosteita elävöitetään esimerkiksi suorilla haastatteluotteilla tai muilla autenttisilla asiakirjoilla. (Hirsjärvi ym. 2010, 231–233)

Tutkimuksen haastattelukysymykset liittyivät opinnäytetyöni tutkimusongelmaan. Haastattelurunko muodostettiin siten, että kysymykset pohjautuvat tutkimukseni teoreettiseen osaan. Kysymykset koskivat juuri niitä asioita, joita halusin tutkimuksessani selvittää. Haastattelut toteutettiin yrityksen neuvotteluhuoneessa ja niiden kesto oli noin 30 minuuttia. Tällä tavoin pystyttiin minimoimaan ympäristön sekä äänitetyn materiaalin häiriötekijät. Tutkimustulosten perusteella kerätty aineisto vastaa saatavilla olevaa kirjallisuutta ja teoriaa. Tämän pohjalta olen tullut siihen tulokseen, että tutkimukseni täyttää validiuden eli pätevyyden kriteerit.

10 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, millainen Nigeria on viennin kohdemaana. Tavoitteena oli kuvata vientiprosessia Nigeriaan ja kertoa siihen liittyvistä haasteista. Uskon, että tutkimuksesta on hyötyä yrityksille, jotka harkitsevat siirtymistä Nigerian markkinoille.

Tutkimuksessa käy ilmi haasteita, joita kansainvälinen yritys voi kohdata vientiprosessin aikana Nigeriaan. Opinnäytetyössäni tutkittiin, mitä asioita Nigerian kanssa kauppaa tekevän yrityksen tulisi ottaa huomioon. Tutkimuksessa selvitettiin, millaisia asiakirjoja, kuljetusmuotoja, toimituslausekkeitä, maksuehtoja ja maksutapoja käytetään viennissä Nigeriaan. Tutkimuksessa tuli esille myös nigerialaisten kaupankäyntitapoja sekä pohdittiin kehitysehdotuksia vientiprosessin helpottamiseksi.

Tutkimuksen perusteella voidaan todeta, että viennin kohdemaana Nigeria on haastava. Tutkimustulokset osoittavat, että eniten ongelmia muodostavat vientiin liittyvien säännösten muutokset ja korruptio. Erityisen tärkeäksi nousevat kontaktit paikallisiin toimijoihin sekä luotettavat kauppakumppanit. Kuitenkaan nigerialaista kaupankäyntikulttuuria ei saa unohtaa, koska sen tunteminen saattaa olla ratkaisevassa asemassa kauppaneuvotteluiden aikana.

Tavaraa vietäessä Nigeriaan asiakirjojen väärät tiedot aiheuttavat usein ongelmia. Kun kauppa on jo suoritettu ja tavara toimitettu, saattavat jotkin tiedot muuttua vielä matkan varrella. Kaupanosapuolten heikon tiedonkulun vuoksi vientiasiakirjoissa saattaa olla vääriä tietoja, mikä aiheuttaa lisäkustannuksia ja viivästyksen tavarantoimituksessa. Vientiasiakirjojen huolellinen täyttäminen sekä kaupanosapuolten selkeä ja aktiivinen yhteydenpito helpottaisi vientiprosessia.

Maksuehtoihin ja maksutapoihin liittyviä riskejä vähennetään myymällä tavarat yrityksen omalle konttorille. Paikallinen konttori tuntee asiakkaat paremmin ja tulee toimeen Nigerian byrokratian kanssa. Läheinen yhteistyö paikallisen toimijan kanssa vähentää muitakin vientiin liittyviä riskejä.

Olen mielestäni saanut tuotettua hyödyllistä ja luotettavaa tietoa opinnäytetyössäni. Sain hyvin käsiteltyä Nigeriaa viennin kohdemaana ja tarkasteltua vientiprosessin erityispiirteitä. Esille nousi sekä viennin haasteita että riskejä. Tämän tutkimuksen tekeminen on ollut kokonaisuudessaan opettavaista ja mielenkiintoista. Uskon, että voin hyödyntää työstäni saamaani tietoa tulevissa työtehtävissä.

LÄHTEET

- Ahokangas, P., Pihkala T. 2002. Kansainvälistyvä yritys. Helsinki. Edita.
- Finpro. 2012. Laivauskäsikirja. Helsinki. Finpro.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2010. Tutki ja kirjoita. Hämeenlinna. Kariston Kirjapaino Oy.
- Incoterms. 2010. International Chamber of Commerce. Paris. ICC Services.
- Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. Tammertekniikka / Amk-Kustannus Oy.
- Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo. WS Bookwell Oy.
- Pirnes, P., Kukkola E. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Vantaa. Tummaavuoren Kirjapaino Oy.
- Voionmaa, L. 2012. Maailman markkinat 2012. Ulkoasianministeriö / Edita Prima Oy.
- Yhdenmukaiset remburssisäännöt UCP 600. ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 2007 revision. 2007. Helsinki. ICC Palvelu Oy.
- Äijö, T. 2008. Kilpailukyky huippukuntoon. Juva. WS Bookwell Oy.
- Aktia. 2013. Vienti. Viitattu 29.1.2013. Saatavilla Internetissä: <http://www.aktia.fi/ulkomaankauppa/vienti>
- DHL Finland. 2013. Ohjeet ja lisäveloitukset. Viitattu 26.1.2013. Saatavilla Internetissä: http://www.dhl.fi/fi/logistics/asiakasinfo/ohjeet_ja_lisaveloitukset.html
- Finpro. 2012. Maaprofiilit. Viitattu 29.12.2012. Saatavilla Internetissä: <http://www.finpro.fi/maaprofiilit/nigeria>
- ICC Finland. 2013. Toimitusten hallinta. Viitattu 24.1.2013. Saatavilla Internetissä: <http://www.icc.fi/toimitusten-hallinta-icc-incoterms-2010>
- Kauppapolitiikka. 2012. Afrikka ja Lähi-itä. Viitattu 26.12.2012. Saatavilla Internetissä: <http://www.kauppapolitiikka.fi/public/default.aspx?contentid=213232&nodeid=41518&contentlan=1&culture=fi-FI>
- Saukkonen, P. 2013. Tutkimusmenetelmät ja tutkimusaineistot. Viitattu 23.2.2013. Saatavilla Internetissä: <http://www.mv.helsinki.fi/home/psaukkon/tutkielma/Tutkimusmenetelmat.html>
- Tullihallitus. 2012. Vienti. Viitattu 25.11.2012. Saatavilla Internetissä: <http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/index.jsp>

Tullihallitus. 2012. Vienti EU:n ulkopuolelle. Viitattu 6.12.2012. Saatavilla Internetissä: http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vienti_eun_ulkopuolelle/index.jsp

Tullihallitus. 2012. Vientirajoitukset. Viitattu 9.12.2012. Saatavilla Internetissä: <http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/vienti/vientirajoitukset/index.jsp>

Ulkoasiainministeriö. 2012. Kaksikäyttötuotteiden vienti. Viitattu 9.12.2012. Saatavilla Internetissä: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=15748&contentlan=1&culture=fi-FI>

LIITTEET

Liite 1

Haastattelukysymykset

1. Millaisissa työtehtävissä toimit?
2. Kuinka kauan olet työskennellyt tässä yrityksessä?
3. Miten pitkä kokemus sinulla on viennistä Nigeriaan?
4. Minkälainen vaikutelma sinulla on Nigeriasta viennin näkökulmasta?
5. Mitä haasteita olet saanut kokea viennissä Nigeriaan?
6. Mitä asioita tulee ottaa huomioon viennin asiakirjojen kanssa?
7. Millaisia kuljetusmuotoja ja toimituslausekkeita käytätte lähetyksissänne Nigeriaan?
8. Mitä maksuehtoja ja maksutapoja käytätte Nigerian lähetyksissä?
9. Millaisia kehitysehdotuksia antaisit vientiprosessin helpottamiseksi?